

企業の提携・部分的結合に関する研究

【執筆者】

森田 穂高

ニューサウスウェールズ大学准教授

(公正取引委員会競争政策研究センター客員研究員)

林 秀弥

名古屋大学大学院法学研究科准教授

(公正取引委員会競争政策研究センター主任研究員)

荒井 弘毅

公正取引委員会競争政策研究センター研究員

西村 元宏

公正取引委員会競争政策研究センター研究員

【この研究報告書の担当と位置付けについて】

- 1 この共同研究は、競争政策研究センターの客員研究員と内部研究員が共同で研究を企画し、打ち合わせや作業を重ねて完成させたものである。
- 2 本研究の第1章は、森田の研究論文の1つである Ghosh and Morita (2010) の一部を、共著者 Arghya Ghosh 氏の下承を得て加筆・修正し、荒知宏氏の多大な研究補助を受けて日本語に直したものである。また、Ghosh and Morita (2010) を執筆するに当たって、Jay Pil Choi, John Panzar, 青木玲子, 伊藤秀史, 小田切宏之の各氏、公正取引委員会競争政策研究センター、一橋大学、京都大学、東京大学及びニューサウスウェールズ大学のセミナーの参加者からの価値ある論評や議論、並びに、荒知宏と Xuan Nguyen の両氏からの迅速的確な研究補助を得た。これらのことについて、記して感謝申し上げる。
- 3 なお、本稿の内容は著者達が所属する組織の見解を表すものではなく、記述中のありうべき誤りは著者達のみ責任に帰する。

目次

はじめに	1
第1章 企業の提携・部分的結合と知識・技術の移転：経済理論的分析	5
1.1 先行研究との関連	5
1.2 PEO と知識移転	7
1.3 差別化された寡占への拡張	15
1.4 政策的含意	21
第2章 部分的結合と「単独行為による市場支配力(unilateral effect)」	27
2.1 問題の所在	28
2.2 一部取得と「単独行為による市場支配力」	29
2.3 一部取得による「単独行為による市場支配力」に対する批判	33
2.4 まとめ	37
補論：米国における株式の一部取得に関する事例	40
第3章 企業の提携等に関する実態調査	47
3.1 質問票調査	47
3.2 調査結果	48
3.3 小括	58
3.4 ヒアリング調査	61
3.5 小括	68
3.6 第3章のまとめ	70
第4章 終わりに	73
付録 企業の提携・部分的結合に関する研究に関する実態調査 質問票	75

はじめに

企業間の提携は近年その重要性を増している（例えば，Caloghirou, Ioannides and Vonoratas (2003) を参照）。提携は企業間の部分的結合を伴う場合（資本提携）と伴わない場合（契約提携）に大別される。例えば，自動車業界においては，日産自動車とルノー社の提携がよく知られているほか，マツダ自動車とフォード社の提携，また近年発表されたスズキ自動車とフォルクスワーゲン社の提携など，企業間提携の多くは部分的結合を伴うものである。一方で，例えば製薬業界においては製品開発を中心に多くの企業提携が行われているがその多くは契約提携であり資本提携はあまり見られないなど，企業提携のあり方についても産業による違いが見られる。

本研究の目的は，企業の提携・部分的結合に関して，経済理論及び法学理論的な分析を行うとともに，東証1部上場企業約1700社に対する実態調査を行い，理論・実証分析の結果を踏まえて競争政策上の提言を行うとともに，今後の研究の方向を明確化することにある。

企業の提携の最も重要な目的の一つが知識・技術の移転にあることは，戦略経営に関する多くの先行研究が指摘するところである。¹⁾ 知識・技術の企業間の移転は，それが特許等で保護される公知の技術であれば，ライセンスや契約などにより達成し得る。しかし，暗黙知・ノウハウなどの書類に記述することが困難な非公知の知識・技術の移転に際しては，ライセンスや契約が果たし得る役割は限定的であり，このような技術・知識の移転際して企業間の部分的結合が重要な役割を果たし得る。Mowery, Oxley and Silverman (1996) 及び Gomes-Casseres, Hagedoorn and Jaffe (2006) による特許の引用回数を用いた実証研究では，部分的結合が提携企業間の知識・技術の移転を促進することが見いだされている。

本研究の第1章では，提携企業間の知識・技術の移転と部分的結合との間の関係を入れ込んだ経済理論モデルを考察し，モデルの論理的帰結と競争政策上の含意を議論する。モデルの概要は以下のとおりである。3つの企業からなる産業を考える。企業1は他企業が保有しない優れた知識を持っているが，その知識は暗黙知・ノウハウのような書類に記述することができないものであるとする。企業1と企業2は，企業1が企業2の株式を一部保有（保有割合を $\theta \in [0, 1]$ で表す）することにより，資本提携を結ぶことができる。一方，企業3は独立で提携には参加できな

¹⁾ Hamel (1991), Mowery, Oxley and Silverman (1996), Gomes-Casseres, Hagedoorn and Jaffe (2006), Oxley and Wada (2009) など参照。

いとする。

企業1がその優れた知識を企業2に移転すれば、企業2の収益が向上する。だが、企業2の収益のうち θ は株式の一部所有を通じて企業1に帰属することになるので、 θ が十分に大きければ企業1にその知識を企業2に移転する誘引が生じ得る。提携する企業1と2にとって最適な株式一部保有割合(θ^* で表す)は、モデルの均衡において以下のトレードオフを通じて一意に決定される。一方で、 θ が増加すれば企業1が企業2に知識を移転するインセンティブは増加するが、他方で、企業1と企業2の間の競争の度合いを弱めることにもなる。これらの要因は、均衡における企業1と2の合計利潤を増加させる方向に働く。他方、企業1と2の間の競争が弱まることを見越して、 θ が増加するにつれて企業3が生産量を増加させる結果となり、これは企業1と2の合計利潤を減少させる方向に働く。このトレードオフを踏まえ、企業1と2は均衡における合計利潤を最大化するような株式保有割合 θ^* を決定する。

ここで、一部保有割合 θ^* がモデルの仮定の一部として外生的に与えられたものではなく、モデルの内部から内生的に決定される点が、本研究の新規性と重要性を議論するに当たり重要である。産業組織理論の研究において、企業の合併については多くの先行研究がある。これに比して株式一部保有の経済理論についての先行研究はそれほど多くないが、次節で詳述するとおり、Reynolds and Snapp (1986)の先駆的な研究に続き少しずつ研究が蓄積されている。我々の知る限りでは、これらすべての先行理論研究において、株式の一部保有割合は外生的に所与として分析が進められている。例えば、Reynolds and Snapp (1986)が分析した n 社の企業からなるクルノー型寡占産業モデルでは、企業 i が企業 k ($i = 1, \dots, n, k = 1, \dots, n; i \neq k$)の株式を v_{ik} ($\in [0, 1]$)だけ保有しているが、この産業における株式一部保有の構造を示す v_{ij} ($i \neq j$)は所与の外生変数である。Reynolds and Snappのモデルでは、株式一部保有水準が上がるにつれて企業間の競争の度合いが弱まり、それが産業全体の生産量を減少させて総余剰及び消費者余剰を減少させることが知られている。

株式一部保有をめぐる競争法上の論点については、第2章で議論する。企業結合が産業の競争を弱め経済厚生に悪影響を及ぼす可能性については、我が国を含む各国の反トラスト当局の中心課題の一つとして、企業結合指針などに基づいて案件ごとに厳正な審査が行われてきたことは言うまでもない。これに比して、企業間の株式一部所有に関しては、近年まで企業結合ほどの厳正な審査の対象とはならない場合が多かった(例えば、Gilo (2000) 参照)。しかしながら、2000年代に入り、米国では連邦取引委員会(Federal Trade Commission: FTC)と司法省(Department of Justice: DOJ)が合同で『競争者同士の協力のための反トラスト指針』(“Antitrust Guidelines for Collaboration among Competitors”)を公表するなど、各国の反トラスト当局の企業間提携、更には株式一部所有に対する問題意識が高まった。そうした状況の中で、競争法学者の間でも株式一部所有が分析、議論された。例えば Gilo (2000) 及び O'Brian and Salop (2000, 2001) は、

たとえ議決権を伴わなくても株式一部所有が寡占産業にあつては企業間の競争を弱め、生産量減少と価格上昇という経済厚生上の悪影響を及ぼす点を指摘している。

「株式一部所有は産業における企業間の競争を弱め、経済厚生を悪化させる」という産業組織理論及び競争法理論における先行研究が示した知見は、株式一部所有の重要な一側面を捉えている。一方、株式一部所有が企業間の知識・技術の移転を促進する効果がある点も、幾つかの先行研究で指摘されている（例えば、Reynolds and Snapp (1986) を参照）。では、企業間の競争を弱める効果を持つ株式一部所有が、同時に知識・技術の移転に欠くべからざる重要な役割を果たす場合、反トラスト当局はいかなる基準・方針で近年増加の一途を辿る企業間の株式一部所有に対処すべきなのだろうか。本研究は、この競争政策において今後重要性を増していくと考えられる問いに対して、概略以下に述べるような新たな視点と分析の視角を提示する。

提携企業間の知識・技術の移転と部分的結合の関係を明示的に捕らえる我々の理論的枠組においては、知識・技術の有効性が増すほど、その移転を担保するためには株式一部保有割合を高める必要がある。したがって、知識・技術の移転が経済厚生を向上させることを考えれば、「株式一部保有割合が高まれば、産業における競争が弱まり、価格が上昇して経済厚生が低下する。」という先行研究に基づく結論は必ずしも当てはまらないことが分かる。株式一部保有割合が高いことは、移転される知識・技術の有効性が高いことを意味するからである。実際、第1章で詳述するとおり、企業の部分的結合は株式一部所有の割合が比較的低い場合は経済厚生を低下させるが、一部所有割合が比較的高い場合は経済厚生を向上させることを、我々の理論モデルは示唆する。また、経済厚生を最大化を目指す反トラスト当局が採るべき対策としては、部分的結合の全面的禁止と全面的な許可だけでなく、部分的許可が最適である場合もあることが示される。提携企業が、当該の知識・技術の移転を担保するのに最低限必要な株式一部保有割合を超える部分的結合をすることで利潤の最大化を図るケースがあり、そのような場合、保有割合を知識・技術の移転に最低限必要なレベルに規制することにより経済厚生を最大化できるからである。

第3章では、本研究で展開した理論的枠組を踏まえて東証一部上場企業約1700社に対して行った質問票を用いた実態調査の結果を報告するとともに、調査結果に基づいて行った個別企業訪問調査についても結果の概要を報告する。本調査では、企業の提携の枠組を契約提携・資本提携・ジョイントベンチャー（Joint Venture: JV）提携に、類型を水平型（競争関係にある企業間の提携）・垂直型（サプライヤー企業あるいは販売会社などの提携）・混合型に分類した上で、提携の目的については技術の移転・共有化に限らずその他の様々な目的をも考慮に入れている。また、資本提携とJV提携についてはそれぞれの枠組を選択した理由、また技術提携については提携参加者間で移転・共有化される技術の性質についても質問するなど、従来類似調査にはなかった独自の調査項目を多数含んだものとなっている。移転・共有化される技術が暗黙知・ノウハウ等の非公知の技術である場合、参加者間での技術の移転・共有化を目的とする提携としてのうち、提

携枠組についてが認識されている場合に、資本提携が選択される確率が高いなど、本研究で展開する理論と整合的な事実が見いだされた。一方、提携の枠組としては資本提携と同程度にJV提携が多く見られ、また提携の目的として技術の移転・共有化以外の目的も多く見いだされるなど、今後の研究課題を示唆する事実もまた多く見いだされた。

第1章

企業の提携・部分的結合と知識・技術の移転：経済理論的分析

本章では、提携企業間の知識・技術の移転と部分的結合 (Parital Equity Ownership: 以下では PEO と略す) との関係を入れ込んだ経済理論モデルを考察し、モデルの論理的帰結と競争政策上の含意を議論する。本章の構成は以下のとおりである。第1節で先行研究との関連を議論する。第2節では線形逆需要関数に直面する同質財産業において PEO と知識・技術の移転との間の関係を分析し、内生的に決定される PEO が経済厚生を改善し得ることを示す。第3節では本章で展開する経済モデルの競争政策上の含意を、差別化産業モデルへのモデルの拡張にも触れつつ議論する。第4節で結論を述べる。なお、謝辞において述べたとおり、本章は、森田の研究論文の1つである Ghosh and Morita (2010) の一部を、共著者 Arghya Ghosh 氏の下承を得て加筆・修正し、荒知宏氏の多大な研究補助を受けて日本語に直したものである。

1.1 先行研究との関連

PEO は、競争者間の競争に関するインセンティブを変化させる。PEO の競争面に与える効果は、静学・繰り返し寡占モデルで研究されてきた。Reynolds and Snapp (1986) は PEO の理論研究において初期の重要な貢献をした論文であるが、同一の限界費用 c を持ち同質財を生産する n 企業から成るクールノー寡占モデルを用いて分析を行った。 n 企業は PEO によって結び付けられ、各 i 企業は、企業 k の v_{ik} の株式を持つ。この株式保有では意思決定権の委譲は伴わず、各企業 i がいかなる PEO の構造の下でも独自に生産を決定する。PEO の水準、すなわち、 $v_{ik} (i = 1, \dots, n, k = 1, \dots, n; i \neq k)$ の値は外生的に与えられている。¹⁾ このモデルにおいて、Reynolds と Snapp は、もし1つ又はそれ以上のクールノー競争者がライバル企業の所有の程度

¹⁾ より正確に言うと、Reynolds と Snapp は企業 (firms) と工場 (plants) を区別し、企業は利潤最大化を図る意思決定主体であり、工場を管理する。各企業 i は、工場 i の意思決定権を持つ。そして、各企業 i は $1 - \sum_{k \neq i} v_{ki}$ で与えられる自企業シェアに加えて、工場 k の利潤の v_{ik} のシェアを得る。

を高めると、均衡での市場産出量は減少することを示した。すなわち、参入が難しい市場においては、PEOがお互いの結び付きを強め競争の程度を削減するために、PEOは産出量の減少と価格の高騰をもたらすとしたのである。²⁾

PEOを通じて結び付きを強めることによって、企業は利潤を高めることができるのだろうか。Reynolds and Snapp (1986)による修正版クールノー寡占モデルの下で、企業1と2がPEOを組み、その他の $n-2$ はPEOにかかわらないような場合を考えてみよう。Reitman (1994)によって指摘されたように、企業1と2の均衡での結合利潤は $n \geq 3$ のすべてのPEOの水準で減少し、その指摘はSalant, Switzer and Reynolds (1983)の合併の場合の結果と類似している。³⁾Reitman (1994)は、推測変分モデルを使って、クールノーよりも競争的な均衡を導く推測の下では、いかなる所与の $n \geq 3$ の下でも、PEOが企業利潤を高め得ることを示したのである。

Farrell and Shapiro (1990)は、同質財のクールノー寡占モデルの下で、2企業間のPEOがこれら企業の均衡での結合利潤を上昇させる可能性があることを示した。そのための条件は、2企業の効率性が異なることである。企業1が、企業2の株式の内、 α だけのシェアを保有し、その他の各社 j ($j = 2, \dots, n$)は他企業のPEOを保有しないとしよう。企業1が企業2の株式保有率 α を上昇させるにつれて、均衡において、企業1はその産出量を減らすが、その他の企業は産出量を増加させる。なぜならば、 α が増加するにつれて、企業2での利潤を高めるために、企業1は自身による生産を犠牲にしようとするからである。FarrellとShapiroは、もし企業1が企業2よりも小さいならば(すなわち、企業1が企業2よりも生産非効率であるならば)、ある一定の水準のPEOである α は、産出量のより多くの部分がより生産効率的な企業2によって行われることによって、均衡における結合利潤を増加させることを示した。しかしながら、FarrellとShapiro自身が指摘しているように、大きな企業が小さな企業の一部を買収するという逆のケースの方が現実にはより頻繁に起こるように思われる。

PEOは、企業間の暗黙の共謀(tacit collusion)にどのような影響を与えるのだろうか。Malueg (1992)は、繰り返しの対称なクールノー寡占モデルを考察することによって、この疑問に取り組んだ。ここでは、各企業は他企業の同一の株式比率を保有する、交差所有(cross ownership)を仮定した。Maluegは、交差所有の程度を上昇させることは、共謀しやすさ、又はその見込みを減退させるかもしれないと指摘した。Gilo, Moshe and Spiegel (2006)はこの問いを、より一般的な状況の下で考察した。彼らは、 n 企業から成る繰り返しのベルトラン寡占モデルで、企業やその支配者がそのライバル企業の非評議権を獲得するという状況を考えた。彼らが分析した n 企業が

²⁾ Reynolds and Snapp (1986)に依拠しつつ、Bresnahan and Salop (1986)は修正版ハーフィンダール・ハーシュマン指数(Modified Herfindahl-Hirshman Index: MHHI)を開発し、水平的合併会社の競争的效果を数量化した。その他の関連論文としてはKwoka (1992)を参照。

³⁾ Salantたちは、線形需要と n 企業の間で一定な限界費用を伴ったクールノー寡占モデルの下で、80%以上の企業が合併するときのみ、水平的合併が利益を向上させることを示した。この場合、いかなる $n \geq 3$ に対しても、2企業の合併はそれらの利潤を向上させない。

ら成る繰り返しのベルトラン寡占モデルでは、 n 企業はお互いに同一の株式保有率を持つとは限らない。Gilo たちは、暗黙の共謀が機能するような PEO 取り決めの必要十分条件を見いだした。

PEO の理論分析の先行研究では、幾つかの論文が PEO と知識移転の関連を指摘している。例えば、Roynolds and Snapp (1986) は、PEO が技術移転の見返りを受ける手段を提供すると指摘した。また、Reitman (1994) は、PEO 取り決めが専門的知識や資産の企業間での交換を可能にするならば、この取り決めは社会にとって有益であるとした。しかしながら、我々が知る限りでは、PEO が競争企業間の知識移転を誘発する過程を明示的に分析した先行研究は存在しない。本論文は、PEO と知識移転の関連を通じ PEO の水準が内生的に決まるモデルを探ることによって、先行研究におけるこの重要なギャップを埋めるものである。

1.2 PEO と知識移転

1.2.1 モデル

同質財を生産する 3 つの企業から成る産業を考えよう。この産業は、 $P(Q) = a - dQ$ ($a > 0, d > 0$) (ただし、 Q は産業の産出量を表す) で与えられる逆需要関数に直面している。 p_i と q_i を各企業 i ($i = 1, 2, 3$) の価格と生産量とする。 q_i (> 0) 単位の財を生産する企業 i の費用は $c_i q_i$ (ただし、 c_i は企業 i の一定の限界費用を表す) である。企業 2, 3 と比較すると、企業 1 は他企業が保有しない優れた知識のため、費用優位性を持つものとする (ここでは優れた知識による費用優位性として扱っているが、提携による効率性の向上として取り扱うことも可能である)⁴⁾

企業 1 と 2 は、資本提携 (equity alliance) を結ぶことを選択できる。具体的には、 θ ($0 \leq \theta \leq 1$) で表される企業 1 の企業 2 に対する一部所有割合及び株式取得費用について、両社が交渉して決定する。この θ を所与として、企業 1 はその優れた知識を企業 2 に移転するかどうかを決める。知識移転がなければ、企業の一定の限界費用は $c_1 = c - x < c_2 = c_3 = c$ (ただし、 $c > x > 0$) と仮定しよう。もし、企業 1 が企業 2 に知識を移転するならば、 $c_1 = c_2 = c - x < c_3 = c$ となる。ここで、 x は優れた知識によって生じる企業 1 の費用優位性を表し、企業 1 は知識移転によって企業 2 の費用を c から $c - x$ へ削減させることができることに注意しよう。企業 3 は独立した企業であり、他社と提携することができないものとする。

以下のような 3 段階ゲームを考える。

ステージ 1 (提携の形成): 企業 1 と 2 は、 θ ($0 \leq \theta \leq 1$) で与えられる企業 2 における企業 1 の所有水準及び貨幣単位の資産移転について交渉し、共同して選ぶ。 θ の水準は共有知識となる。

⁴⁾ 実際に一部所有形態の行われている鉄鋼業がこれに近いイメージかもしれない。

ステージ2 (知識移転): 企業1はその優れた知識を企業2に移転するかどうかを決める。知識が移転されれば, 企業の一定の限界費用は $c_1 = c_2 = c - x < c_3 = c$ であり, そうでなければ $c_1 = c - x < c_2 = c_3 = c$ (ただし, $c > x > 0$) である。

ステージ3 (クールノー競争): 企業1が企業2に知識移転をしたかどうか共有知識となり, すべての企業が (c_1, c_2, c_3) を知る。もし $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ であれば, 各企業 i は企業利潤を最大化させるように, 同時かつ非協力的に q_i を選ぶ。もし $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ であれば, 企業1は q_1 と q_2 を, 企業3は企業利潤を最大化させるように, 同時かつ非協力的に q_3 を選ぶ。

1.2.2 分析

我々は, 上記モデルの純粋戦略における部分ゲーム完全均衡 (subgame perfect Nash equilibrium: SPNE) を求める。もし企業1がステージ2において, 企業2に対して知識移転をするならば $k = 1$, そうでないならば $k = 0$ となるような変数 $k = \{0, 1\}$ を定義し, $\theta \in [0, 1]$ は企業1の企業2に対する一部所有割合を表すことを思い出そう。そうすると, すべてのステージ3の部分ゲームは, (θ, k) によって表されることになる。各企業 i ($i = 1, 2, 3$) の利潤を $\pi_i(\theta, k, q_1, q_2, q_3)$ で表すとすれば, それらは

$$\begin{aligned}\pi_1(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= [P(Q) - (c - x)]q_1 + \theta[P(Q) - (c - kx)]q_2 \\ \pi_2(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= (1 - \theta)[P(Q) - (c - kx)]q_2 \\ \pi_3(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= [P(Q) - c]q_3\end{aligned}\tag{1.1}$$

で与えられる。本節での分析を通じて, 我々は以下の

仮定1: $x < \frac{a-c}{2}$

を設定する。これは, 各企業 i がステージ3の部分ゲームにおいて, すべての (θ, k) について, 厳密に正の産出量を産出するための必要十分条件である。

ステージ3における部分ゲームの均衡を考えよう。 $q_i^*(\theta, k)$ と $\pi_i^*(\theta, k)$ をそれぞれ, (θ, k) で表されるステージ3の部分ゲームにおける, 企業 i の産出量と利潤とする。もし $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ であるならば, ステージ3において, 各企業 i は, $\pi_i(\theta, k)$ を最大化させるように, 同時かつ非協力的に q_i を選ぶ。クールノー競争の標準的な分析から, 我々は均衡での生産量が

$$\begin{aligned}q_1^*(\theta, k) &= \frac{(1 - \theta)(a - c) + [3 - (1 + 2\theta)k]x}{d(4 - \theta)} \\ q_2^*(\theta, k) &= \frac{a - c - (1 - 3k)x}{d(4 - \theta)} \\ q_3^*(\theta, k) &= \frac{a - c - x - (1 - \theta)kx}{d(4 - \theta)}\end{aligned}\tag{1.2}$$

で, 企業 i の均衡での利潤が

$$\pi_i^*(\theta, k) = \pi_i(\theta, k, q_1^*(\theta, k), q_2^*(\theta, k), q_3^*(\theta, k))\tag{1.3}$$

であるような、 (θ, k) に対する一意の均衡を得る。

次に、 $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ であるときのステージ 3 の部分ゲームを考える。以下では単純化のために、もし企業 1 が企業 2 を閉鎖するかどうか無差別な場合、企業 1 は企業 2 を閉鎖することを選ぶという仮定を設けることにする。すると、 $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ のときのステージ 3 の部分ゲームの均衡は一意的であり、均衡における生産量は $\pi_1^*(\theta, k) = \frac{a-c+2x}{3d}$ 、 $\pi_2^*(\theta, k) = 0$ 、 $\pi_3^*(\theta, k) = \frac{a-c+x}{3d}$ であり、各企業 i の均衡での利潤は (1.3) で与えられることが分かる。

次に、ステージ 2 の部分ゲームにおける企業 1 の最適戦略について考える。 θ を所与とすれば、企業 1 はステージ 3 の部分ゲームでの利潤 $\pi_1^*(\theta, k)$ を最大化させるために、知識を企業 2 に移転するかどうか（すなわち、 $k = 1$ か 0 ）を決める。もし $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ であれば、企業 1 は上で述べたようにステージ 3 の部分ゲーム均衡で企業 2 を閉鎖するため、企業 1 はステージ 2 において知識移転をするかどうかは無差別になる。単純化のために、この場合には、企業 1 は知識移転をしない（すなわち、 $k = 0$ ）ことを選ぶとする。企業 1 が知識移転をするのは、 $\pi_1^*(\theta, 1) - \pi_1^*(\theta, 0) > 0$ のとき、そしてそのときに限ることを踏まえ、我々は補題 1 を得る。

補題 1：ステージ 2 の均衡における企業 1 の戦略は次のようになる。

- (i) もし $0 < x \leq 0.1875(a - c)$ ならば、企業 1 が企業 2 に知識移転するのは、 $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ のとき、そしてそのときに限るような、一意な $\hat{\theta}(x) \in (0, \frac{1}{2}]$ が存在する。さらに、 $\hat{\theta}(x)$ は x の厳密な増加関数である。
- (ii) もし $0.1875(a - c) < x < \frac{1}{2}(a - c)$ ならば、すべての $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ に対して、企業 1 は企業 2 に知識移転を行わない。

図 1 は補題 1 の (i) の関係を表したものである。この図が示すように、 $y \equiv \pi_1^*(\theta, 1) - \pi_1^*(\theta, 0)$ がゼロとなるのが $\hat{\theta}(x)$ であり、 y が厳密に正であるときに、ステージ 2 の部分ゲームの均衡において、知識移転が生じるのである。

知識移転によって、企業 1 は企業 2 に対する競争面での優位性を失うが、企業 2 の利潤の θ の割合が企業 1 に帰属することになる。補題 1 は、 $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ が成立するほど θ が十分に高いならば、企業 1 は知識移転を選択することを意味する。（ $\hat{\theta}(x)$ は知識移転を実現させる最小の PEO である。） x が増加するにつれて、知識移転を通じて企業 1 の競争面での優位性の損失がより大きくなる。したがって、企業 2 への知識移転のインセンティブを持たせるために、より高い水準の PEO が企業 1 にとって必要になる。すなわち、 $\hat{\theta}(x)$ が x の増加関数になる。そして、 x が $0.1875(a - c)$ を超過すると、企業 1 はすべての $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ に対して、知識移転を行うインセンティブを持たなくなるのである。⁵⁾

⁵⁾ これは言い換えれば、企業 1 の費用優位性が固定費用と限界費用の差の一定の割合より小さければ、50% 以下の一

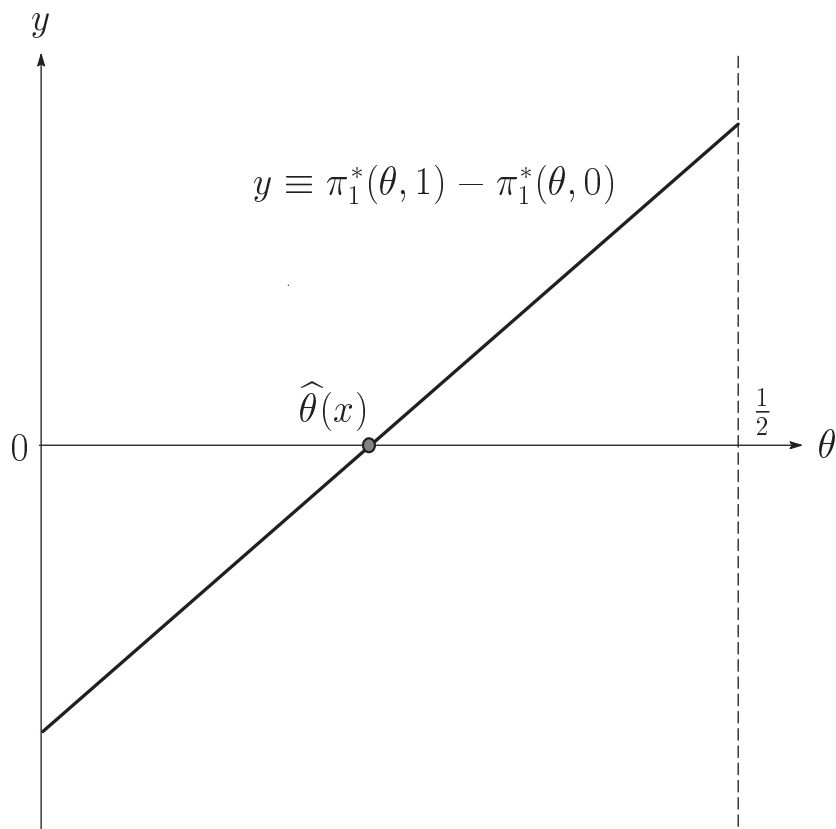


図 1

ステージ 1 において、企業 1 と 2 は後の均衡において結合利潤を最大化させるように θ の水準を決める。その際、両企業は、 $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ のとき、そしてそのときに限り、企業 1 が企業 2 に知識移転を行うと予想する。次の補題は全体のゲームの均衡を求めるのに便利である。以下の分析において、 $\pi_{12}^*(\theta, k) \equiv \pi_1^*(\theta, k) + \pi_2^*(\theta, k)$ と定義しよう。

補題 2： 所与の $k \in \{0, 1\}$ に対して、 $\pi_{12}^*(\theta, k)$ は $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ について θ の厳密な減少関数であり、 $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ について一定である。さらに、 $\theta' \in (\frac{1}{2}, 1]$ に対して、(i) $\pi_{12}^*(\frac{1}{2}, 1) > \pi_{12}^*(\theta', 1)$ がすべての $x \in (0, \frac{a-c}{2})$ について成立し、(ii) もし $x \leq 0.0769(a-c)$ ならば、 $\pi_{12}^*(0, 0) \geq \pi_{12}^*(\theta', 0)$ が成立する。

最初に、 $\pi_{12}^*(\theta, 1)$ の場合、すなわち、 $k = 1$ であり、 $c_1 = c_2 = c - x$ の場合を考える。PEO は企業 1 と 2 の間の競争の程度を削減し、 $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ ならば競争は消滅する。この効果は企業 1 と 2 の結合利潤を増加させる方向に働く。同時に、企業 1 と 2 の間の競争の削減は、企業 3 がより攻撃的な戦略を取らせるように促し、この効果は企業 1 と 2 の結合利潤を減少させるように働く。

部所有が成立すること及び費用優位が大きければ一部所有は成立しないというものである。

補題 2 は、すべての $\theta \in (0, 1]$ について、後者の効果が前者の効果を上回ることを意味する。図 2-1 はこれらの関係を示している。

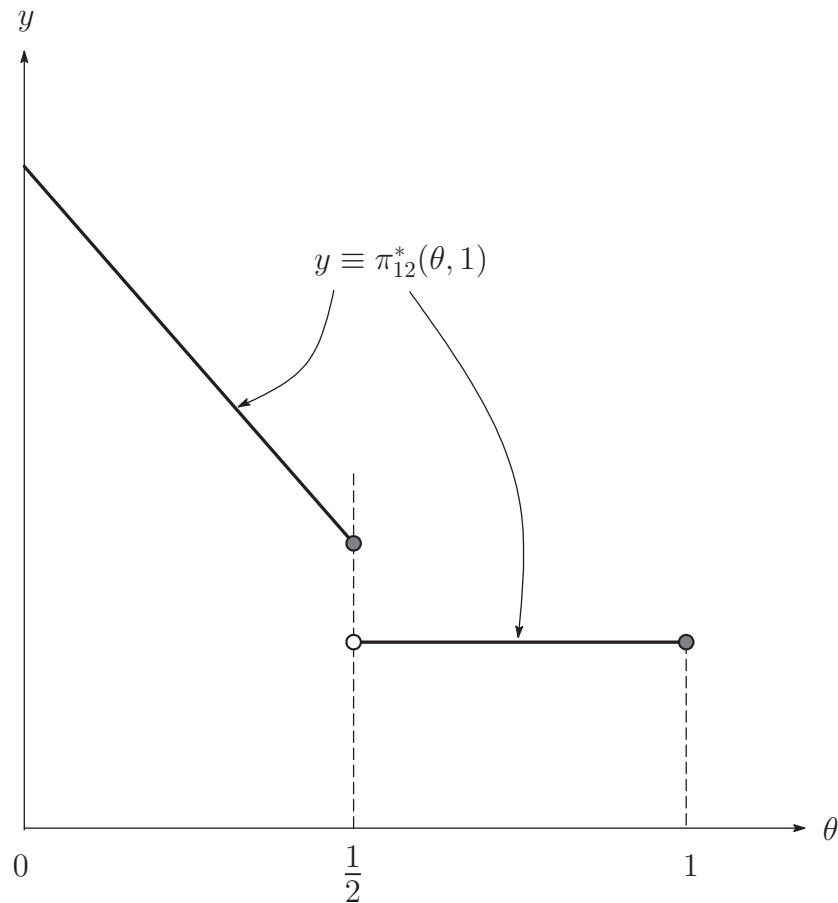


図 2-1

次に、 $\pi_{12}^*(\theta, 0)$ の場合、すなわち、 $k = 0$ であり、 $c_1 = c - x < c_2 = c$ の場合を考える。区間 $\theta \in [\frac{1}{2}, 1]$ での θ の増加は、産出量を企業 1 から企業 2 へとシフトさせる。 $c_1 = c - x < c_2 = c$ なので、この効果は結合利潤を減少させるように働き、上に述べた 2 つの効果を合わせると、 $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ における $\pi_{12}^*(\theta, 1)$ に対するものと同様な効果をもたらす。すなわち、 $\pi_{12}^*(\theta, 0)$ はすべての $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ について厳密に θ の減少関数である。一方、 $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ のとき、企業 1 は企業 2 の操業を停止する。すべての産出は費用面で効果的な企業（企業 1）にシフトするので、 θ が $\frac{1}{2}$ から $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ へ増加するときに、結合利潤 $\pi_{12}^*(\theta, 0)$ は非連続的に増加する。（図 2-2 を参照せよ。）費用効率性の向上は、 x が増加するにつれてより大きくなり、 $x > 0.0769(a - c)$ のとき、そしてそのときに限り、 $\theta' \in (\frac{1}{2}, 1]$ について $\pi_{12}^*(\theta', 0) > \pi_{12}^*(0, 0)$ が成立する。

ここで、ゲーム全体の均衡を求める準備ができた。最初に、 $0.1875(a - c) < x < \frac{1}{2}(a - c)$ の場合を考える。この場合、補題 1 からすべての $\theta \in [0, 1]$ について、ステージ 2 で企業 1 が企

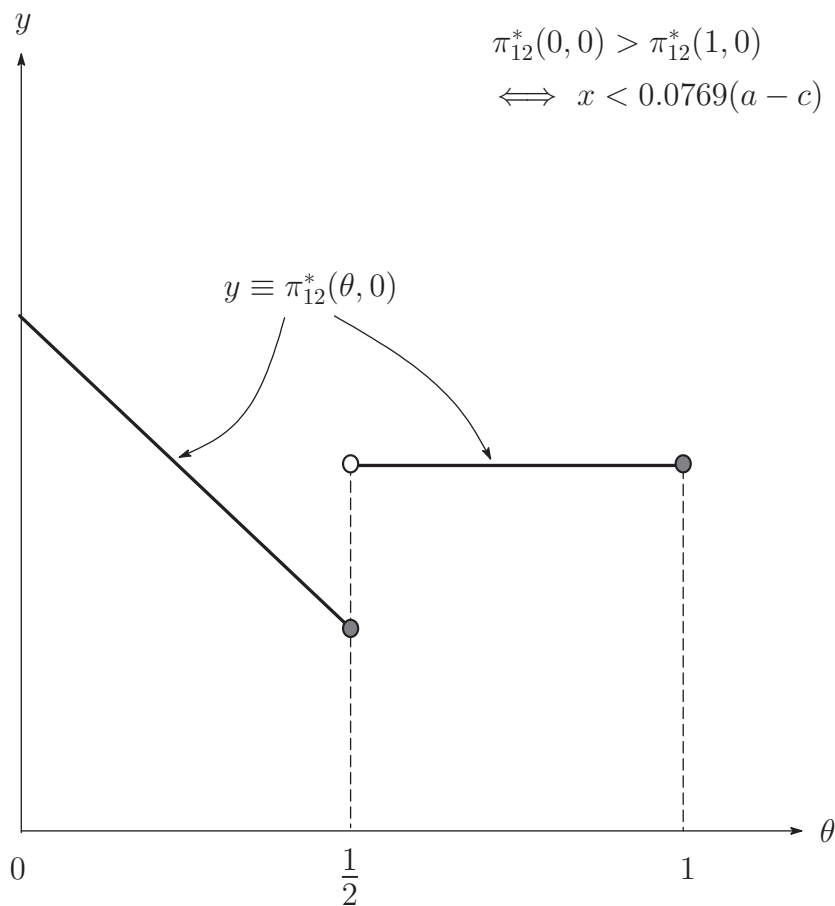


図 2-2

業 2 に知識移転することは起こらないことが分かる。これを予期して、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は知識移転なしの結合利潤 $\pi_{12}^*(\theta, 0)$ を最大化させるように θ を選択し、また補題 2 から、 $\pi_{12}^*(\theta, 0)$ を最大化するのは $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ であることが分かる。単純化のために、企業 1 と 2 は $\theta = 1$ を選ぶと仮定し、これを合併と解釈する。すなわち、この場合、合併が企業 1 と 2 の最適な共同戦略となる。

次に、 $0 < x \leq 0.1875(a - c)$ の場合を考える。この場合、補題 1 から企業 1 と 2 はステージ 1 において、 $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ を選ぶことによって、知識移転を実現できる。さらに、補題 2 から $\pi_{12}^*(\theta, 1)$ は $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ について θ の厳密な減少関数であり、よって、もし企業 1 から企業 2 への知識移転を起こそうとするならば、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶことが分かる。この選択において、結合利潤は $\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1)$ である。同時に、両企業には知識移転を実現させないという選択もある。この選択において、企業 1 と 2 は、もし $x \in (0, 0.0769(a - c)]$ ならば $\theta = 0$ を選び、そうでないならば $\theta \in (\frac{1}{2}, 1]$ を選ぶ。これから命題 1 が得られる。

命題 1 [均衡の描写]：すべての $x \in (0, \frac{1}{2}(a-c))$ について，ゲームの唯一の均衡における企業 1 と 2 の行動が以下のように記述されるような，一意な $\theta^*(x)$ が存在する。

- (i) もし $0 < x \leq 0.00495(a-c)$ ならば，企業 1 と 2 はステージ 1 において $\theta = \theta^*(x) \equiv 0$ を選び，ステージ 2 において企業 1 は企業 2 に知識移転を行わない。
- (ii) もし $0.00495(a-c) < x \leq 0.188(a-c)$ ならば，企業 1 と 2 はステージ 1 において $\theta = \theta^*(x) \equiv \hat{\theta}(x)$ を選び，ステージ 2 において企業 1 は企業 2 に知識移転を行う。ここで， $\theta^*(x)$ は厳密に正で， $x \in (0.00495(a-c), 0.188(a-c)]$ について x の厳密な増加関数であり， $\theta^*(0.188(a-c)) = \frac{1}{2}$ を満たす。
- (iii) もし $0.188(a-c) < x < 0.5(a-c)$ ならば，企業 1 と 2 はステージ 1 において $\theta = \theta^*(x) \equiv 1$ を選ぶ。(すなわち，これらの企業は合併を選ぶ。)

命題 1 の背後にある論理は以下のように説明される。ステージ 1 において，企業 1 と 2 が $\theta = 0 (< \hat{\theta}(x))$ を選んだとしよう。そのとき，企業 1 の知識はステージ 2 において，企業 2 に移転されず(すなわち， $k = 0$)，したがって，企業 1 と 2 の結合利潤は均衡において $\pi_{12}^*(0, 0)$ である。知識移転を誘発するためには，PEO の水準は 0 から $\hat{\theta}(x)$ まで引き上げられなければならない。企業 1 と 2 は， $\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1) - \pi_{12}^*(0, 0) \geq 0$ であれば， $\theta = 0$ ではなく $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選択する。ここで， $\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1) - \pi_{12}^*(0, 0)$ は，

$$\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1) - \pi_{12}^*(0, 0) = \underbrace{[\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1) - \pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 0)]}_{\text{知識移転効果}} + \underbrace{[\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 0) - \pi_{12}^*(0, 0)]}_{\text{PEO 効果}}$$

のように，知識移転効果と PEO 効果に分解される。すなわち，PEO の水準を $\theta = \hat{\theta}(x)$ に固定しておけば，知識移転は企業 1 と 2 の結合利潤を増加させる。PEO 効果は，企業 1 と 2 が知識移転を誘発するために共同して負担する費用と解釈できる。というのも， $k = 0$ に固定しておいて θ を 0 から $\hat{\theta}(x)$ に引き上げると，結合利潤は減少するからである。よって，PEO 効果は負である。また， $\lim_{x \rightarrow 0} \hat{\theta}(x) > 0$ である。これは， x が 0 に近づいても PEO 効果は 0 には収束せず， $\lim_{x \rightarrow 0} [\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 0) - \pi_{12}^*(0, 0)] < 0$ となることを示唆している。これとは対照的に，知識移転効果は x が減少するとともに減少し， x が 0 に近づくと 0 に収束する。したがって， x が十分に小さければ， $\pi_{12}^*(\hat{\theta}(x), 1) - \pi_{12}^*(0, 0) < 0$ であり，企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ ではなく $\theta = 0$ を選択することになる。

x の増加は，PEO 効果と知識移転効果の両方を増加させる。もし x (企業 1 の費用優位性) が $x \in (0.00495(a-c), 0.1875(a-c)]$ を満たす程度に大きければ，知識移転効果は PEO 効果を上回り，企業 1 と 2 が $\theta = 0$ ではなく， $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選択する。さらに， x が $0.1875(a-c)$ を上回れば， $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ にあるどんな PEO の水準も知識移転を誘発しない。したがって，補題 2 から，ステージ 1 における企業 1 と 2 にとって最適な戦略は，もし $0 < x \leq 0.0769(a-c)$ であれば，

$\theta = 0$ か $\theta = \hat{\theta}(x)$, もし $0.0769(a-c) < x \leq 0.1875(a-c)$ であれば, $\theta = \hat{\theta}(x)$ か $\theta = 1$ であり, また, もし $x > 0.1875(a-c)$ であれば, 結合利潤を最大化させるのは $\theta = 1$ となることが分かる。これによって, 我々は命題 1 を得るのである。

次に, PEO が厚生にもたらす結果を考察する。 $CS(\theta)$ と $TS(\theta)$ をそれぞれ, θ によって表されるステージ 2 の部分ゲームの均衡における, 消費者余剰と総余剰としよう。我々は, 最初に $CS(\theta^*(x))$ と $CS(0)$ を比較する。すなわち, 内生的に決定される PEO の水準 $\theta^*(x)$ での消費者余剰と, $\theta = 0$ での消費者余剰を比較するのである。我々は, 次に $TS(\theta^*(x))$ と $TS(0)$ を比較する。その場合, もし $x \in (0, 0.00495(a-c)]$ であれば, $CS(\theta^*(x)) = CS(0)$ かつ $TS(\theta^*(x)) = TS(0)$ となる。というのも, すべての $x \in (0, 0.00495(a-c)]$ について, $\theta^*(x) = 0$ であり, 均衡では知識の移転が生じないからである。よって, 以下では $x \in (0.00495(a-c), 0.5(a-c))$ の場合に焦点を当てることにする。

命題 2 [消費者余剰]: すべての $x \in (0.00495(a-c), 0.5(a-c))$ について, $CS(\theta^*) < CS(0)$ が成立する。

命題 3 [総余剰]:

- (i) もし $0.00495(a-c) < x \leq 0.026(a-c)$ ならば, $TS(\theta^*) \leq TS(0)$ が成立し, 等号が成立するのは $x = 0.026(a-c)$ のとき, そしてそのときに限る。
- (ii) もし $0.026(a-c) < x \leq 0.188(a-c)$ ならば, $TS(\theta^*) > TS(0)$ が成立する。
- (iii) もし $0.188(a-c) < x \leq 0.226(a-c)$ ならば, $TS(\theta^*) \leq TS(0)$ が成立し, 等号が成立するのは $x = 0.226(a-c)$ のとき, そしてそのときに限る。
- (iv) もし $0.226(a-c) < x < 0.5(a-c)$ ならば, $TS(\theta^*) > TS(0)$ が成立する。

図 3 は命題 3 の関係を表したものである。この図が示すように, $y \equiv TS^*(\theta^*(x)) - TS(0)$ がゼロとなるような x の値が二つ ($x = 0.026(a-c)$ と $x = 0.226(a-c)$) あり, それらを境として $TS(\theta^*(x))$ と $TS(0)$ の大小関係が変わることになる。

PEO は, 産業における競争の程度を削減することによって, 厚生を低下させる。と同時に, PEO は知識移転を誘発し, それは厚生を増加させる。命題 3 は, ある一定の変数の範囲では, 後者の効果が前者の効果を上回り PEO が厚生を増加させることを示唆する。標準的な直観では, PEO の水準の増加は, 産業における競争の程度を低下させることによって, 総余剰を低下させるように思える。しかしながら, 均衡における総余剰 $TS(\theta^*)$ は PEO の水準の増加に伴って増加するのである。なぜならば, 我々のモデルにおいて, PEO の水準の増加は x の増加によって起

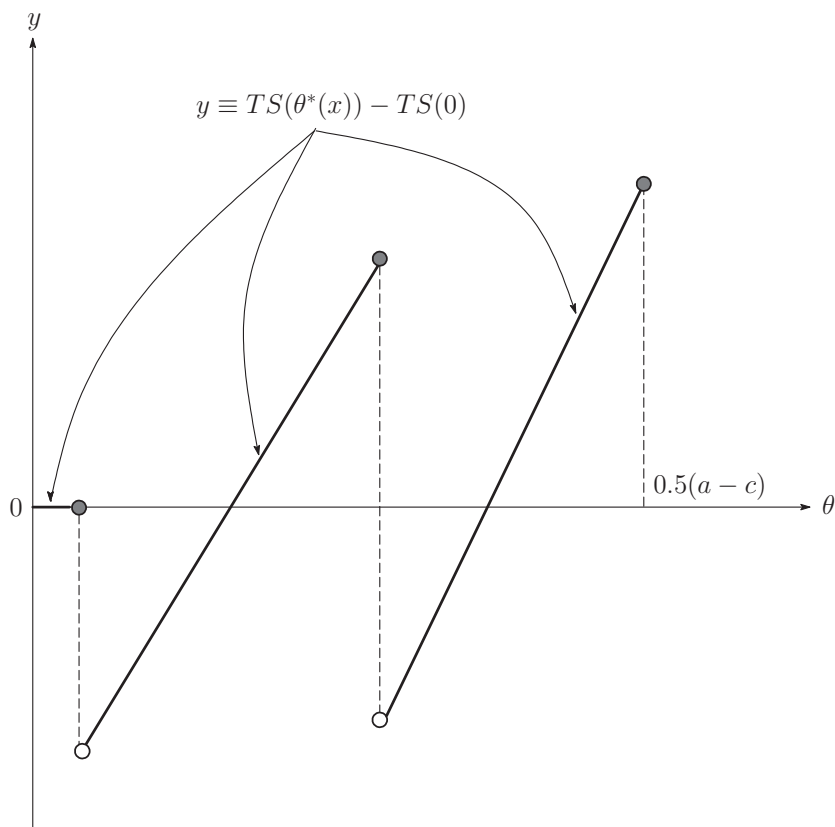


図 3

こり、それは総余剰を増加させるように働くからである。内生的に決定される PEO の水準 $\theta^*(x)$ は、それが十分に大きいときに、そしてそのときのみ、総余剰を増加させるのである。

消費者余剰に関しては、命題 2 から、内生的に決定される PEO の水準は、我々のモデルにおいて、消費者余剰を低下させることが分かる。次節において、我々は、差別化された寡占モデルの下では、PEO は消費者余剰を増加させうることを示す。

1.3 差別化された寡占への拡張

本節において、我々は差別化された寡占モデルの下で、前節で得られた結果の頑強性を調べるとともに、前節で見いだされなかった新しい結果を得る。⁶⁾

1.3.1 モデル

この拡張において、需要構造を除いては、先のモデルとすべて同じである。3つの企業が存在する不完全競争的なセクターから成る経済を考える。それぞれの企業は、対照的に差別化された財

⁶⁾ 例えば、個々の鉄鋼製品の事業は差別化されていると考えられ、より現実に近づくものとなると考えられよう。

を生産し、競争的なセクターでは二ユメレール（価値基準財）を生産し、その産出量は q_0 で表されるとする。各企業 i ($= 1, 2, 3$) は財 i を生産し、財 i の価格と生産量をそれぞれ、 p_i と q_i で表すとしてよう。

同タイプの消費者が多数存在し、代表的消費者の嗜好は、効用関数 $U(q_1, q_2, q_3) + q_0$ で描写され、それは

$$U(q_1, q_2, q_3) \equiv a(q_1 + q_2 + q_3) - \frac{q_1^2 + q_2^2 + q_3^2}{2} - b(q_1q_2 + q_2q_3 + q_3q_1)$$

(ただし、 $a > 0$ かつ $b \in (0, 1]$) で与えられる。この効用関数から、線形の需要関数

$$p_i = a - q_i - b(q_j + q_k) \quad i, j, k \in \{1, 2, 3\}; i \neq j \neq k \quad (1.4)$$

を得る。これは、代表消費者モデルの標準的なものであり、そこでは消費者は財の多様性を好む。(例えば、Vives (1999) を参照せよ。) ここで、 b は市場における財の差別化の程度を表し、 b が増加するほど、財の差別化の程度は減少する。線形の高質財の需要は、 $b = 1$ の特別なケースに当たること注意到しよう。

1.3.2 分析

我々は、上で記述されたモデルの純粋戦略における部分ゲーム完全均衡 (subgame perfect Nash equilibrium: SPNE) を求める。前節で示されたモデルと同様に、すべての3つの部分ゲームは (θ, k) によって表され、 $k = 1$ はステージ2における企業1から企業2への知識移転を表し、 $k = 0$ はそうでない場合を表す。各企業 i ($= 1, 2, 3$) の利潤は、 $\pi_i(\theta, k, q_1, q_2, q_3)$ で表され、それぞれ

$$\begin{aligned} \pi_1(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= [a - q_1 - b(q_2 + q_3) - (c - x)]q_1 + \theta[a - q_2 - b(q_3 + q_1) - (c - kx)]q_2 \\ \pi_2(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= (1 - \theta)[a - q_2 - b(q_3 + q_1) - (c - kx)]q_2 \\ \pi_3(\theta, k, q_1, q_2, q_3) &= [a - q_3 - b(q_1 + q_2) - c]q_3 \end{aligned} \quad (1.5)$$

で与えられる。仮定1に類似した仮定として、我々は以下の

$$\text{仮定 1'}: x < \frac{2-b}{2b}(a - c)$$

を設ける。 $q_i^*(\theta, k)$ と $\pi_i^*(\theta, k)$ をそれぞれ、 (θ, k) で表されるステージ3の部分ゲームの均衡における、企業 i の生産量と利潤とする。 $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ とすれば、企業 i の均衡生産量は、

$$\begin{aligned} q_1^*(\theta, k) &= \frac{[2 - b(1 + \theta)](a - c) + [2 + b - (b + \frac{2b}{2-b}\theta)k]x}{4 + 2b - (2 + \theta)b^2} \\ q_2^*(\theta, k) &= \frac{(2 - b)(a - c) - [b - (2 + b)k]x}{4 + 2b - (2 + \theta)b^2} \\ q_3^*(\theta, k) &= \frac{(2 - b)(a - c) - [b + \frac{2b}{2-b}[2 - (1 + \theta)k]]x}{4 + 2b - (2 + \theta)b^2} \end{aligned} \quad (1.6)$$

であり，企業 i の均衡利潤は，

$$\pi_i^*(\theta, k) = \pi_i(\theta, k, q_1^*(\theta, k), q_2^*(\theta, k), q_3^*(\theta, k)) \quad (1.7)$$

である。前節のように， $\pi_{12}^*(\theta, k) \equiv \pi_1^*(\theta, k) + \pi_2^*(\theta, k)$ としよう。

以下において，我々は $b = 0.6$ と $b = 0.4$ のケースについて分析を進める。 $b = 0.6$ は財が比較的同質な場合であり， $b = 0.4$ は財が差別化されている場合を指す。いかなる b の値においてもモデル分析を行えるものであるが，代数学的な複雑性のために， b の値を規定することにする。

$b = 0.6$ の場合

$b = 0.6$ の場合，仮定 1' は $x < 1.17(a - c)$ になる。 $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ を所与とし，企業 2 に知識移転を行う際の企業 1 のインセンティブを考えよう。我々は，補題 1 と類似した補題 1' を得る。

補題 1' ($b = 0.6$): $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ を所与とし，ステージ 2 の部分ゲームの均衡における，企業 1 の戦略を考える。 $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ のとき，そしてそのときにのみ，企業 1 が企業 2 に知識移転を行う一意の $\hat{\theta}(x) \in (0, \frac{1}{2}]$ が存在する。ここで， $\hat{\theta}(x)$ は x の厳密な増加関数であり， $\lim_{x \rightarrow 0} \hat{\theta}(x) \approx 0.236$ ， $\lim_{x \rightarrow 1.17(a-c)} \hat{\theta}(x) \approx 0.446$ を満たす。

次に，企業 1 と 2 が均衡において，結合利潤を最大化する θ の水準について考える。

補題 2' ($b = 0.6$): $\theta \in [0, \bar{\theta})$ のすべての θ に対して， $\pi_{12}^*(\theta, 1)$ が θ の厳密な増加関数であり， $\theta \in (\bar{\theta}, \frac{1}{2}]$ のすべての θ に対して， $\pi_{12}^*(\theta, 1)$ が θ の厳密な減少関数であるような，一意の $\bar{\theta} \approx 0.384$ が存在する。さらに， $x \in (0, 0.707(a - c))$ に対して， $\bar{\theta} \in (\hat{\theta}(x), \frac{1}{2})$ であり， $x \in [0.707(a - c), 1.17(a - c))$ に対して， $\bar{\theta} \leq \hat{\theta}(x)$ である。

以下の図 4 は， $x \in (0, 0.707(a - c))$ に対して，補題 2' の関係を描いたものである。

企業 1 と 2 がステージ 1 において， $\theta \in [\hat{\theta}(x), \frac{1}{2}]$ しか選択できないものとしよう。この場合，前節のモデルでは，両企業は知識移転を誘発する最小の PEO である $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選んだ。しかしながら，補題 2' によると， $b = 0.6$ かつ $x \in (0, 0.707(a - c))$ のときは，これが起こらない。この場合， $\theta = \bar{\theta} (> \hat{\theta}(x))$ を選ぶことによって，企業 1 と 2 はステージ 2 において，企業 1 から企業 2 への知識移転を誘発する。ただし，図 4 にあるように， $\theta = \bar{\theta}$ は知識移転をする場合の結合利潤を最大化する PEO の水準である。対照的に， $x \in [0.707(a - c), 1.17(a - c))$ ならば，企業 1 と 2 は前節のモデルのように $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶ。これから，次の命題 1' を得る。

命題 1' ($b = 0.6$) [均衡の描写]: すべての $x \in (0, 1.17(a - c))$ について，ゲームの唯一の均衡

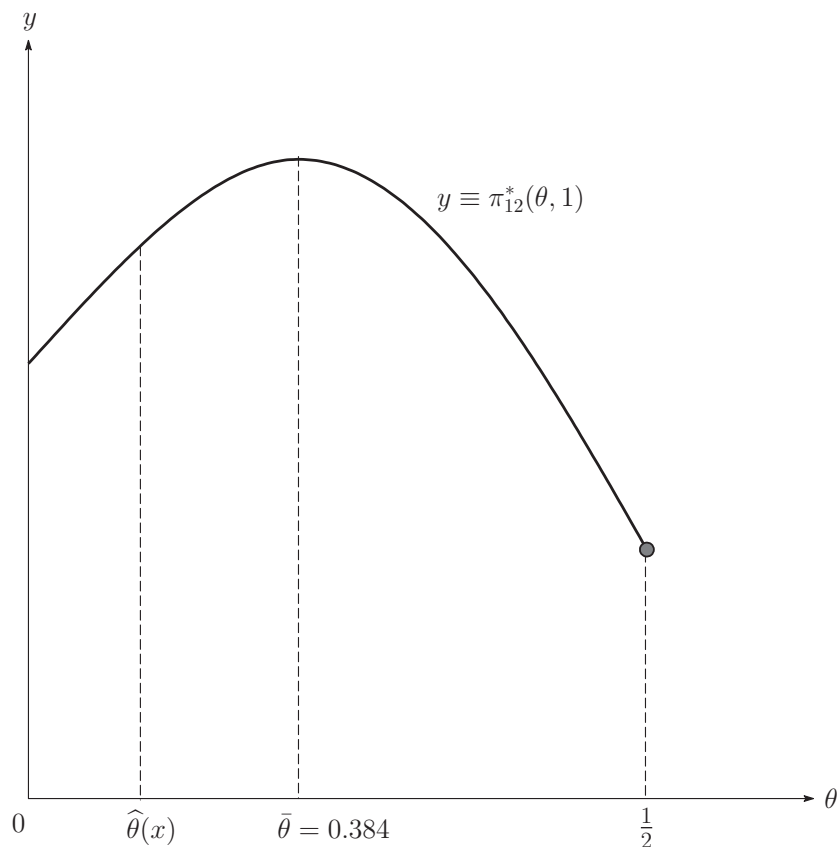


図 4

における企業 1 と 2 の行動が以下のように記述されるような、一意な $\theta^*(x)$ が存在する。

- (i) もし $0 < x < 0.707(a - c)$ ならば、企業 1 と 2 はステージ 1 において、 $\theta = \theta^*(x) \equiv \bar{\theta} \approx 0.383$ を選び、企業 1 はステージ 2 において、企業 2 に知識移転を行う。
- (ii) もし $0.707(a - c) \leq x < 1.17(a - c)$ ならば、企業 1 と 2 はステージ 1 において、 $\theta = \theta^*(x) \equiv \hat{\theta}(x)$ を選び、企業 1 はステージ 2 において、企業 2 に知識移転を行う。ただし、 $\theta^*(x)$ は厳密に正であり、すべての $x \in (0, 1.17(a - c))$ に対して厳密に x の増加関数である。

$b = 0.6$ の場合と前節のモデルの主な違いは (i) にある。すなわち、 x が $x \in (0, 0.707(a - c))$ を満たすとき、企業 1 と 2 は $\theta = \bar{\theta}$ を選ぶ。その値は、 $\hat{\theta}(x)$ (知識移転を誘発する最小の PEO) よりも厳密に大きい。対照的に、前節のモデルでは均衡で知識移転が行われるときはいつでも、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶ。この違いが、次節で詳述するように、新たな政策的含意に繋がる。

次に、PEO の厚生にもたらす結果を述べよう。前節のように、命題 2' で $CS(\theta^*(x))$ と $CS(0)$ を比較し、命題 3' で $TS(\theta^*(x))$ と $TS(0)$ を比較する。

命題 2' ($b = 0.6$) [消費者余剰] :

- (i) もし $0 < x \leq 0.083(a - c)$ であれば, $CS(\theta^*(x)) \leq CS(0)$ が成立し, 等号が成立するのは $x = 0.083(a - c)$ のとき, そしてそのときに限る。
- (ii) もし $0.083(a - c) < x < 1.17(a - c)$ であれば, $CS(\theta^*(x)) > CS(0)$ が成立する。

命題 3' ($b = 0.6$) [総余剰] :

- (i) もし $0 < x \leq 0.0203(a - c)$ であれば, $TS(\theta^*(x)) \leq TS(0)$ が成立し, 等号が成立するのは $x = 0.0203(a - c)$ のとき, そしてそのときに限る。
- (ii) もし $0.0203(a - c) < x < 1.17(a - c)$ であれば, $TS(\theta^*(x)) > TS(0)$ が成立する。

図 5 は, 命題 2' と 3' の関係を描いたものである。図にあるように, $y \equiv CS(\theta^*(x)) - CS(0)$ と $y \equiv TS(\theta^*(x)) - TS(0)$ を定義すれば, これらはそれぞれ, $x = 0.083(a - c)$ と $x = 0.0203(a - c)$ において, x 軸と交わり, それらの点を境として, $CS(\theta^*(x))$ と $CS(0)$ 又は $TS(\theta^*(x))$ と $TS(0)$ の相対的な大きさが決まることになる。

命題 2' と 3' から, $\theta = 0$ の場合と比較すると, 均衡の PEO である $\theta = \theta^*(x)$ は差別化された寡占モデルの下では, 総余剰だけではなく, 消費者余剰も増加させることがある。すなわち, 均衡の PEO である $\theta = \theta^*(x)$ は x が比較的小さいときに消費者余剰を減少させ, x が比較的大きいときに消費者余剰を増加させる。同じ結果は総余剰についても成立する。命題 3' は命題 3 と質的に類似しているが, 命題 2' は命題 2 と異なる。

$b = 0.4$ の場合

この場合, 仮定 1' は $x < 2(a - c)$ になり, 均衡の描写は極めて単純なものになる。

命題 1' ($b = 0.4$) [均衡の描写] : すべての $x \in (0, 2(a - c))$ について, ゲームの唯一の均衡における企業 1 と 2 の行動が以下のように記述されるような, 一意な $\theta^*(x)$ が存在する。企業 1 と 2 はステージ 1 において, $\theta = 1$ を選び (すなわち, これらの企業は合併を選び), ステージ 2 において, 企業 1 は企業 2 に知識移転する。

企業 1 と 2 の合併は, これらの企業の間競争を消滅させるが, 同時にそれは企業 3 がより攻撃的な戦略を選択するように誘発する。 $b = 0.4$ の場合, 合併と PEO を比較するとき, 前者の効果が後者の効果を上回る。したがって, PEO のいかなる水準 $\theta \in [0, 1]$ が可能であっても, 企業 1 と 2 は均衡において合併を選択することになる。

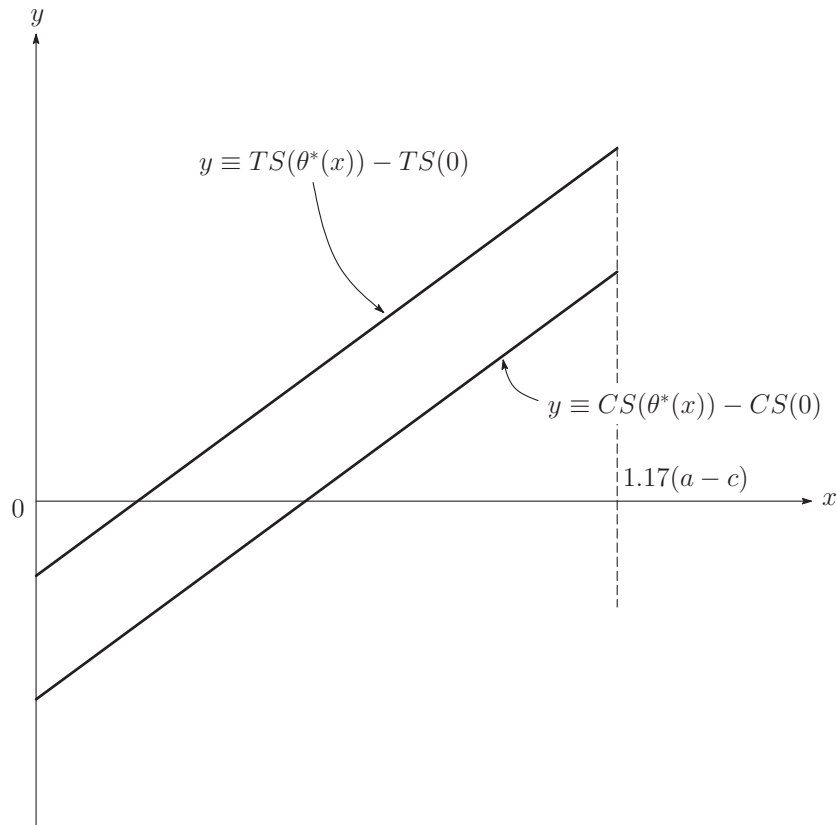


図 5

次に、PEOの厚生へもたらす結果について考察する。企業1と2が均衡において $\theta = 1$ を選択することを所与として、命題2'で $CS(0)$ と $CS(1)$ を比較し、命題3'で $TS(0)$ と $TS(1)$ を比較する。これらの結果は、 $b = 0.6$ の場合と質的に類似なものである。

命題2' ($b = 0.4$) [消費者余剰] :

- (i) もし $0 < x \leq 0.395(a - c)$ であれば、 $CS(1) \leq CS(0)$ が成立し、等号が成立するのは $x = 0.395(a - c)$ のとき、そしてそのときに限る。
- (ii) もし $0.395(a - c) < x < 2(a - c)$ であれば、 $CS(1) > CS(0)$ が成立する。

命題3' ($b = 0.4$) [総余剰] :

- (i) もし $0 < x \leq 0.0858(a - c)$ であれば、 $TS(1) \leq TS(0)$ が成立し、等号が成立するのは $x = 0.0858(a - c)$ のとき、そしてそのときに限る。
- (ii) もし $0.0858(a - c) < x < 2(a - c)$ であれば、 $TS(1) > TS(0)$ が成立する。

1.4 政策的含意

本節では、先の分析から生じる PEO の政策的含意につき議論する。米国では、競争企業間の PEO は反トラスト当局によって、問題視されないことが多かった。(詳しくは、Gilo (2000) を参照せよ。)しかし、米国の反トラスト当局は、PEO が反トラスト的な危害を生じうるとして、近年、注意を払うようになり始めている。例えば、米国・司法省反トラスト局のデボラ・プラット・マジョラス (Deborah Platt Majoras) 反トラスト局長は、2002 年 4 月の演説において、2 つの企業又はその子会社が競争者同士であるときに、PEO は反トラスト的な問題を引き起こしうると言及した。また、第 2 章で見ることとなるが、何人かの法学者は、PEO は、たとえそれが主導権や支配権を伴っていないくとも、寡占産業において生産量の削減や価格の高騰によって、反トラスト的な危害を与えることを論じている。(例えば、Gilo (2000), O'Brien and Salop (2000, 2001) を参照。)彼らの議論は、PEO の経済理論的な分析に関する先行研究と整合的であるが、ここでは PEO の水準が外生的に所与とされていたことは既に述べたとおりである。

我々のモデルでは、知識移転を誘発することによって、PEO が厚生を改善させうることを示したが、それは反トラスト当局が厚生を最大化するために、競争者同士の PEO の取り決め全般を取り締まるのではなく、むしろ認めるべき場合があることを示唆するものである。この点をより正確に理解するために、総余剰を最大化することを目的とする反トラスト当局を考えてみよう。この反トラスト当局は PEO の水準に制限を課すことによって、総余剰を増加させることができるだろうか。以下では、先のモデルに簡単な拡張を加えることによって、この問題を分析する。この拡張においては、以下の点を除いて、本論でのモデルとすべて同じである。すなわち、ステージ 0 において、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x)$ で表記される、許可されうる最大の PEO の水準を公表することができるとするのである。次に、企業 1 と 2 はステージ 1 において共同して θ を選択するが、 $\theta \in [0, \bar{\theta}(x))$ は満たされなければならないとする。簡略化のために、反トラスト当局はこの政策によって、均衡での総余剰が厳密に増加する場合にのみ、 $\bar{\theta}(x)$ を公表するとしよう。反トラスト当局の目的が消費者余剰を最大化させるという別の仮定の下でも、質的に類似の結果が成立する。

知識移転と PEO は、厚生観点からは相反する作用を持つ。すなわち、知識移転は企業 2 の生産費用を削減することによって、均衡での総余剰を増加させるが、PEO は産業における全体的な競争の程度を削減することによって、均衡での総余剰を減少させる。このとき、反トラスト当局の見地からは、知識移転を誘発する最小の PEO である $\bar{\theta}(x)$ において、知識を移転すべきということになる。線形同質財の需要の下では、反トラスト当局の選好は企業 1 と 2 の選択に一致する。なぜならば、知識が均衡で移転するときはいつでも、これらの企業は $\theta = \bar{\theta}(x)$ を選ぶからである。したがって、これに関する反トラスト当局の選択肢は、PEO に制限を全く課さないことか、あるいは PEO を完全に禁止することである。命題 3 から、もし $x \in (0, 0.026(a - c))$ なら

ば、当局は PEO を禁止し（すなわち、 $\bar{\theta} = 0$ を公表し）、 $x \in (0.188(a - c), 0.226(a - c))$ ならば、いかなる PEO の水準も許可する（すなわち、 $\bar{\theta}(x)$ を公表しない）ことが分かる。

$b = 0.6$ の場合の分析から、次の命題 4 で示されるような、より示唆に富んだ政策的含意を得ることができる。社会計画者が直面する問題から考察してみよう。この社会計画者は、ステージ 1 において、総余剰を最大化するという目的の下に θ を選択する。ステージ 2 と 3 は前節のモデルと同様である。 $TS(\theta, k)$ を、 (θ, k) で表されるステージ 3 の部分ゲームの均衡における総余剰とする。そのとき、 $k \in \{0, 1\}$ を固定しておけば、 $TS(\theta, k)$ はすべての $\theta \in [0, \frac{1}{2}]$ について、 θ の厳密な減少関数となる。これは、ステージ 1 において、先の社会計画者は、 $\theta = 0$ 又は $\hat{\theta}(x)$ という 2 つの選択肢を持つことを意味する。すなわち、この社会計画者は、知識移転を誘発する最小の PEO である $\hat{\theta}(x)$ を選ぶことによって $TS(\hat{\theta}(x), 1)$ を達成するか、又は、知識移転を誘発しない $\theta = 0$ を選ぶことによって $TS(0, 0)$ を達成するであろう。さらに、 $TS(0, 0) \geq TS(\hat{\theta}(x), 1)$ となるのは、 $x \leq 0.0118(a - c)$ のとき、そしてそのときに限る。

次に、反トラスト当局がステージ 0 において PEO に制約を課するという拡張モデルの分析に戻る。そして、もし制約が課されたならば、企業 1 と 2 がステージ 1 において、その制約の下で θ を選択するような状況を考える。先に述べた社会計画者の直面する問題を分析することによって、我々は次の結果を得る。

命題 4 ($b = 0.6$) [政策的含意]：拡張されたモデルにおいて、ゲームの唯一の均衡における企業 1 と 2 の行動は以下ようになる。

- (i) もし $0 < x < 0.0118(a - c)$ ならば、ステージ 0 において、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x) = 0$ を選び、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は $\theta = 0$ を選び、ステージ 2 において、企業 1 は企業 2 に知識移転を行わない。
- (ii) もし $0.0118(a - c) < x < 0.707(a - c)$ ならば、ステージ 0 において、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x) = \hat{\theta}(x) \in (0, \bar{\theta})$ を選び、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選び、ステージ 2 において、企業 1 は企業 2 に知識移転を行う。
- (iii) もし $0.707(a - c) < x < 1.17(a - c)$ ならば、ステージ 0 において、反トラスト当局は何も政策を公表せず、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選び、ステージ 2 において、企業 1 は企業 2 に知識移転を行う。

命題 4 から、反トラスト当局の最適な政策は、(i) PEO を禁止することか、(ii) PEO の水準に拘束力のある制限を課すことによって、部分的に PEO を認めることか、(iii) 何の制限も課さずに、いかなる PEO の水準も認めることであり、これらの選択は x の値に依存して決まる。最初に、 $x \in (0, 0.0118(a - c))$ の場合を考える。この場合、社会計画者は $\theta = 0$ を選択するわ

けで、よって、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x) = 0$ を選ぶことによって、PEO を完全に禁止することになる。次に、 $x \in (0.0118(a - c), 0.707(a - c))$ の場合を考えると、社会計画者は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶことによって知識移転を誘発する。そして、反トラスト当局は、 $\bar{\theta}(x) = \hat{\theta}(x)$ という拘束力のある制限を公表することによって、同様の結果を達成することができる。最後に、もし $0.707(a - c) < x < 1.17(a - c)$ であるならば、命題 1' ($b = 0.6$) が示唆するように、もし何の制限も課されないならば、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶであろう。このとき、社会計画者にとって $\theta = \hat{\theta}(x)$ は最適な選択なので、反トラスト当局は何の制限も課さないことになる。

次に、 $b = 0.4$ の場合を考える。先に考察された他の場合と同様に、いかなる $x \in (0, 2(a - c))$ に対しても、最小の PEO である $\hat{\theta}(x) \in (0, \frac{1}{2})$ が存在し、それが企業 1 から企業 2 への知識移転を誘発する。この考察から、先の命題 4 ($b = 0.6$) とは質的に類似な命題 4' を得る。

命題 4' ($b = 0.4$) [政策的含意]：拡張されたモデルにおいて、ゲームの唯一の均衡における企業 1 と 2 の行動は以下ようになる。

- (i) もし $0 < x < 0.00663(a - c)$ ならば、ステージ 0 において、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x) = 0$ を選び、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は $\theta = 0$ を選び、ステージ 2 において、企業 1 は企業 2 に知識移転を行わない。
- (ii) もし $0.00663(a - c) < x < 2(a - c)$ ならば、ステージ 0 において、反トラスト当局は $\bar{\theta}(x) = \hat{\theta}(x) \in (0, \bar{\theta})$ を選び、ステージ 1 において、企業 1 と 2 は $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選び、ステージ 2 において、企業 1 は企業 2 に知識移転を行う。

命題 4' から、 x の値が十分に小さくない限り、反トラスト当局は、合併を禁止し、最小の PEO である $\theta = \hat{\theta}(x)$ を選ぶように誘発することによって、均衡での総余剰を改善できることが分かる。そこでは、依然として、企業 1 から企業 2 への知識移転が行われていることになる。

この節では、PEO と知識移転の関連を考慮することによって、我々の分析は新しい政策的含意を示唆していることを示した。PEO それ自体は、産業の競争の程度を削減するが、内生的に決定される PEO の水準は、我々の分析の枠組の下では、知識移転を誘発することによって厚生を改善しうる。反トラスト当局は、ある条件の下では、競争者同士の PEO を禁止するのではなく、問題としないとするべきなのである。さらに、部分的に PEO を許可することは、反トラスト当局の政策として重要である。この部分的な許可は、反トラスト当局が最低限の PEO の水準で知識移転を望むときに最適な政策となるが、もし何も制約が課されなければ、合併企業はより高い PEO の水準を選ぶであろう。これは、線形で同質財のモデルでは決して生じ得ないが、差別化された寡占モデルでは、ある一定の条件の下で、これが起こりうるのである。

参考文献

- [1] Bresnahan, Timothy F. and Steven C. Salop. 1986. "Quantifying the Competitive Effects of Production Joint Ventures." *International Journal of Industrial Organization*, vol. 4, pp. 155-175.
- [2] Caloghirou, Yannis, Stavros Ioannides and Nicholas S. Vonortas. 2003. "Research Joint Ventures." *Journal of Economic Surveys*, vol. 17, pp. 541-570.
- [3] Farrell, Joseph and Carl Shapiro. 1990. "Asset Ownership and Market Structure in Oligopoly." *RAND Journal of Economics*, vol. 21, pp. 275-292.
- [4] Ghosh, arghya, and Hodaka Morita, 2010. "Partial Equity Ownership and Knowledge Transfer," mimeo.
- [5] Gilo, David. 2000. "The Anticompetitive Effect of Passive Investment." *Michigan Law Review*, vol. 99, pp. 1-47.
- [6] Gilo, David, Yossi Moshe and Yossi Spiegel. 2006. "Partial Cross Ownership and Tacit Collusion." *RAND Journal of Economics*, vol. 37, pp. 81-99.
- [7] Gomes-Casseres, Benjamin, John Hagedoorn, and Adam B. Jaffe. 2006. "Do Alliances Promote Knowledge Flows?" *Journal of Financial Economics*, vol. 80, pp. 5-33.
- [8] Hamel, Gary. 1991. "Competition for Competence and Inter-Partner Learning within International Strategic Alliance." *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 83-103.
- [9] Kwoka, John E. Jr. 1992. "The Output and Profit Effects of Horizontal Joint Ventures." *Journal of Industrial Economics*, vol. 40, pp. 325-338.
- [10] Malueg, David A. 1992. "Collusive Behavior and Partial Ownership of Rivals." *International Journal of Industrial Organization*, vol. 10, pp. 27-34.
- [11] Mowery, David, C., Joanne E. Oxley, and Brian S. Silverman. 1996. "Strategic Alliances and Interfirm Knowledge Transfer." *Strategic Management Journal*, vol. 17, pp. 77-91.
- [12] Oxley, Joanne E. and Tetsuo Wada. 2009. "Alliance Structure and the Scope of Knowledge Transfer: Evidence from US-Japan Agreements," *Management Science*, vol. 55, pp. 635-649.

-
- [13] O'Brien, Daniel P. and Steven C. Salop. 2001. "The Competitive Effects on Passive Minority Equity Interests: Reply." *Antitrust Law Journal*, vol. 69, pp. 611-625.
- [14] O'Brien, Daniel P. and Steven C. Salop. 2000. "Competitive Effects of Partial Ownership: Financial Interest and Corporate Control." *Antitrust Law Journal*, vol. 67, pp. 559-614.
- [15] Reitman, David. 1994. "Partial Ownership Arrangement and the Potential for Collusion." *Journal of Industrial Economics*, vol. 42, pp. 313-322.
- [16] Reynolds, Robert J. and Bruce R. Snapp. 1986. "The Competitive Effects of Partial Equity Interests and Joint Ventures." *International Journal of Industrial Organization*, vol. 4, pp. 141-153.
- [17] Salant, Stephen W., Sheldon Switzer and Robert J. Reynolds. 1983. "Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, pp. 185-199.
- [18] Vives, Xavier. 1999. *Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools*. Cambridge Mass.: MIT Press.

第2章

部分的結合と「単独行為による市場支配力 (unilateral effects)」¹

はじめに

株式保有の規制基準に関して、日米の法律上の要件は簡素である。米国では、株式保有が、関連市場における競争の実質的減殺をもたらすのであれば禁止される。その点で、合併の場合と基本的に変わらない。日本でも、法律上は、株式取得等の結合行為と一定の取引分野における競争の実質的制限との間に因果関係があれば、規制の対象となる²。したがって、ここでは、株式保有がいかなる場合に「競争の実質的減殺」ないし「競争の実質的制限」をもたらすかの分析が規制発動に当たっての鍵となる。株式保有規制の検討に当たっては、それによる競争制限効果の分析が中核的位置を占めると考えられる。

合併の場合には、合併当事企業間で通常事業活動の完全な一体化が生じる。これに対し、株式保有の場合には、株式保有割合の程度は様々であり、合併と同様に事業活動の一体化を生じるものもあれば、そこまでには至らず、利害関係の共通化に止まるものもある。また利害関係の共通化に止まるといっても、その程度は、個々の株式保有事例によって様々である。それだけに、いかなる場合に、株式保有によって合併と同様の競争制限効果が生じるかを検討することは合併の場合以上に重要な作業といえる。本章は、主として米国で議論されている株式保有の競争制限効果に焦点をあわせて検討する。この検討は、日本法を検討するに当たっても有益なものだと考える。日米で企業結合規制をめぐる法制度上の違いはあっても、株式保有の競争制限効果それ自体については、日本法であれ外国法であれで共通するところが大きいと考えられるからである。

本章では、株式保有の競争制限効果のうち、「単独行為による市場支配力(unilateral effects)」に特に焦点を当てる。「単独行為による市場支配力」については、米国を中心に、主として合併の競争制限効果の一つとして、近時脚光を浴びているものである。事業活動の一体化を必ずしも伴わない株式保有の場合に、どのようにして「単独行為による市場支配

¹ 本章の執筆に当たっては、林秀弥「株式保有の競争制限効果と競争法(1, 2・完)」神戸外大論叢 54 巻 5号 125 頁, 同 6号 99 頁(2003 年)に依拠したことをお断りしておく。

² いわゆる「結合関係」の問題については、林秀弥「独禁法上の企業結合概念の見直しに関する一考察」公正取引 619 号 67 頁(2002 年)参照。

力」が生じるかという、株式保有特有の問題がある。近時、株式保有の事例で、「単独行為による市場支配力」を問題にする例が増えている。

2.1 問題の所在

近時、部分的結合（以下、「一部取得」という）の競争制限効果として、「単独行為による市場支配力(unilateral effects)」が問題になっている。「単独行為による市場支配力」は、よく知られているように、1992年ガイドラインにおいて寡占的協調(coordinated effects)とともに水平的合併の競争制限効果の一つとして登場したものである。

「単独行為による市場支配力」が問題となるのは、一つは、製品差別化された市場においてである。すなわち、製品差別化された市場において、密接した代替関係にある製品を生産している企業同士が合併する場合に、当該合併により圧倒的なシェアを獲得するに至らなくても、合併後の企業が他の競争者の出方にかかわらず、競争水準を超えて価格を設定できる状況が念頭に置かれている³。もう一つは、同質財を供給し、その点で供給企業間に違いはないものの、各々その有する生産能力によって主に区別される場合である。これは、ライバルの供給能力に制約がある場合の「単独行為による市場支配力」である⁴。

筆者の問題意識は次のようなものである。次のような仮想例を考えてみる。今般、甲業界1位のA社は2位のB社との間で、生産提携を深めるべく、A社がB社の株式保有比率を従前の5%程度から20%超に引き上げたとしよう。株式取得の目的は、十分な生産提携を実施することであり、互いに販売について協調する意図はないとしても、この株式取得がどのような競争効果を及ぼしうるのかは自明ではない。例えば、結合関係ありとして甲分野のシェア1位・2位の企業結合とすればどうか。また甲以外の隣接分野についてもシェアが高くなってしまえばどうか。このように、前提条件のバリエーションによっては競争効果は変わってくるところ、この持株比率の変更がいかなる競争インセンティブに変化を与えうるのかについては、非常に重要な意味を持つてくるように思われる。

³ 1992年ガイドラインによれば、製品差別化の著しい市場において、競争が局地化することにより、特定の二つの製品が消費者にとって一番目と二番目に選択されるような、極めて緊密な代替関係となる場合に、これら二つの製品を生産している企業同士が合併することで、合併後の企業が、他の競争相手に関係なく、両製品の一方又は両方の価格を引き上げることが可能になる点を問題とするものである(1992 Horizontal Merger Guidelines § 2.11, 2.211 参照)。これは、経済学でいうところの「差別化されたベルトランモデル」である。

⁴ 具体例として、石油販売業において、零細の石油販売業者も含めれば、市場のプレイヤーの数は非常に多いが、大口需要者に安定的に供給できるような石油販売業者の数では有意に限定されている場合が考えられる。

2.2 一部取得と「単独行為による市場支配力」⁵

一部取得がどの程度に至れば、二社間の競争インセンティブが減少して価格を引き上げる一方的なインセンティブが発生するか。そもそもこうしたインセンティブが生じるのは、価格引上げが、一部取得しているライバルの利潤を増大させ、その利潤の一部が投資企業である取得企業にも還流されるためである。すなわち、一部取得前には、価格引上げを行えば、ライバル企業に顧客が逃げ、販売が減少するおそれがある。価格引上げによって得られるであろう利潤増大よりも、販売減少により失われた利潤のほうが大きければ、利潤最大化を目指す企業は、そのような価格引上げを行わない。企業は、と の利潤を比較して利潤最大化するように価格設定を行う。一部取得の結果、企業は、と の利潤のほか、当該価格引上げの結果ライバルの得られるであろう利潤も比較して利潤最大化価格を決定することになる。ライバルの得られるであろう利潤の一部を取得企業は株式の利益配当を通じて取得できるからである。一部取得を通じた「単独行為による市場支配力」について検討した O'Brien and Salop (2000)は、かかる効果を次のような例で説明する⁶。

ある製品 A について、限界費用を 80、価格を 100 とし、顧客数が仮に 16 としよう。仮にある企業甲が A の価格を 10%引き上げたら(すなわち価格を 110 とする。)、顧客 1 人を失うとしよう。そうすると、甲は顧客 1 人分のマージン 20 を失うが、価格引上げにより 1 人当たり 10 利潤が増加するので、合計 15 人分 150 の利潤を得ることができる(10×15)。したがって、価格引上げによる正味の利潤増大は、130 ということになる(150 - 20)。結果として、この場合には、甲は価格引上げのインセンティブをもつことになる。

上の例とは異なり、仮に 10%の価格引上げが顧客 8 人の喪失を招く場合、当該価格引上げにより失われる利潤は 160 になる(20×8)。他方、当該価格引上げにより得られる利潤増大は 80 に止まる(10×8)。したがって、企業の合計利潤は 80 減少する。そうだとすると、この場合には、甲は価格引上げをするインセンティブをもたないことになる。

これが合併の結果どうなるか。今の例で、価格引上げにより喪失した顧客 8 人のうち、4 人が合併の相手方企業の乙に乗り換えるとしよう。合併の結果、甲の合計利潤は 80 減少するが、甲と乙とは、合併により利害関係(financial interests)が一致するので、乙に乗り換えた 4 人分の顧客増加の利益はそのまま甲にとっても利益となる。仮に、乙の設定価格が

⁵ 本節及び次節の議論は、Daniel P. O'Brien and Steven C. Salop, Competitive Effects of Partial Ownership: Financial Interest and Corporate Control, 67 Antitrust L. J. 559, 567(2000); Jon B. Dubrow, Challenging the Economic Incentives Analysis of Competitive Effects in Acquisitions of Passive Minority Equity Interests, 69 Antitrust L. J. 115(2001); Daniel P. O'Brien and Steven C. Salop, The Competitive Effects of Passive Minority Equity Interests: Reply, 69 Antitrust L. J. 611(2001) に依拠している。以下では、煩雑さを避けるため、個々の該当頁の引用は省略している。以下では、O'Brien and Salop(2000)、Dubrow(2001)、O'Brien and Salop(2001)として引用する。

⁶ 以下の議論は、See O'Brien and Salop(2000) at 571 以下の例に基づく。

100 で限界費用が 60 だとすると、甲の当該価格引上げによって乙は 160 の利潤増大となる (40×4)。このことを考慮に入れると、甲にとって、110 に価格を引き上げることは利益となる。すなわち、当該価格引上げによって、甲自体の利潤は 80 減少するにしても、乙のほうでは 160 の利潤拡大につながり、甲と乙の利害関係は一体であることを所与とすると、当該価格引上げによって合計 80 の利潤拡大 ($160 - 80$) につながるからである。このように、合併の結果、顧客獲得効果を内部化できることにより、110 の価格引上げは合併後の企業にとって利潤となり、したがって、当該企業は、当該価格引上げを行うとするインセンティブが生じる。

では、一部取得の場合はどうか。そのようなインセンティブは生じるであろうか。上述の例で、甲が乙の株式の 25% を取得したとしよう。110 の価格引上げにより、乙は既述のように 160 の利潤増大が生じる。甲は乙の 25% の株式を取得しているから、160 の増大利潤のうち少なくとも 25%、すなわち 40 を受ける権利を有している。したがって、当該価格引上げによって被る損失は一部取得の結果 40 に減少している ($80 - 40$)。しかしあくまで一部取得のため、完全な合併の場合 (80 の利潤増大) と比べると得られる利潤は乏しい。この例では、110 の価格引上げでは、依然として 40 の損失であるため、甲は価格引上げを行うインセンティブは生じない。しかし、10% の価格引上げではなく、2.5% の価格引上げではどうか。この場合、顧客 2 人を失い、そのうち 1 人は乙に流れたとしよう。当該価格引上げによって甲は 40 の利潤喪失を被る (20×2)。他方、当該価格引上げの結果、35 の利潤増大が見込める (2.5×14)。したがって、合計得失は、-5 である。これに対し、乙は、当該価格引上げの結果、40 の利潤増大が生じる (40×1)。甲は 25% の株式を保有しているので、その結果、取得企業は 10 の利潤を売ることができる (40×0.25)。したがって、一部取得の結果、当該価格引上げによって、甲は合計 5 の正味利潤を得ることができるようになる。このように、O'Brien and Salop (2000) によれば、完全な合併ほどではないものの、一部取得以前では価格引上げのインセンティブを持たなかったものが、一部取得の結果、そのようなインセンティブをもつことになるという。

このような「単独行為による市場支配力」は、一部取得の場合においても、米国の規制当局の執行実務に一定程度影響力を与えている。例えば、米国 AT&T/TCI 事件⁷では、司法省

⁷ United States v. AT&T Corp. and Tele-Communications, Inc., No. 1:98CV03170 (D.D.C. filed Dec. 30, 1998). 本件は、AT&T による TCI の買収 (TCI を AT&T の完全子会社化すること) が問題となった事件である。AT&T は、米国における携帯無線電話事業の最大手である。TCI は、Sprint PCS (以下、Sprint) の株式約 23.5% を保有しており、Sprint は、米国主要都市において、携帯無線電話事業を営んでいた。司法省は、本件買収により、AT&T が Sprint の株式を保有することが、AT&T と Sprint との間の競争を減殺するとして提訴した。すなわち、AT&T と Sprint は、多くの地域において特定の顧客群に対して特に密接な競争関係にあるため、買収前であれば、自社サービスについてその対価を有意に引き上げたり、その

の Competitive Impact Statement は、次のように競争制限効果を説明している。

「本件合併は、これらの市場〔 - ニューヨーク、ロサンゼルス等米国の 18 都市圏における携帯無線電話サービス市場 - 筆者注〕において、(価格設定とサービスの質の両面に関し)AT&T の競争行動を規律するインセンティブに影響を及ぼすかもしれない。企業は、価格決定(又はサービスの質を改善するための潜在的投資に関する決定)を行う場合、かかる決定が生み出しうる二つの効果を衡量する。価格の引上げ(又はサービスの質に関する投資の減少)は、当該企業からサービスを購入し続ける顧客からの収入の増大を生み出しうる。しかし、高価格(又はサービスの質の低下)はまた、現在の顧客あるいは潜在的な新規顧客が競争相手からサービスを購入する状況をももたらすおそれもあり、その結果、当該企業の収入は減るかもしれない。これら二つの相対立する要因を比較衡量して、企業は、自己の利潤を最大化しうる価格水準を選択しようとする。AT&T が本件でしようしているように 競争者の全部又は一部の持分を取得する企業は、かかる取得の後、自己の利潤最大化の価格(又はサービス品質)について、異なった計算に直面しうる。当該取得後、価格引上げ(又はサービスの質の低下)に反応して競争相手へ乗り換える顧客の一部は、被取得企業からサービスを購入する見込みが高い。したがって、これらの顧客の購入によって生まれた収入は、間接的に(取得対象の競争相手を通して)、当該価格引上げ(又はサービスの質の低下)を行う企業の元に入り続けることになる。このようにして、当該株式取得の結果として利潤最大化価格がより高くなる(又は利潤最大化品質水準がより低くなる)ために、個々の企業は、当該株式取得によって、当該取得がなかったとしたら、ありえた水準以上に価格を単独で引き上げるべく(あるいは、当該取得がなかったとしたら、ありえた水準以上にサービス品質に関する投資をより少なくするべく)行動することができるようになる。これらの悪影響は、被取得企業によって提供されているサービスが取得企業のサービスと特に密接な代替関係にある場合に

品質を落としたりすれば、激しく競争している Sprint に顧客を奪われてしまうことになるが(顧客奪取効果)、買収後であれば、AT&T が単独でサービスの価格引上げても、Sprint に客が逃げるだけであり、AT&T にとっては、何の痛痒も感じないということになる。このような顧客奪取効果の内部化の結果、買収後においては、AT&T は、自社のサービスについてその対価を引き下げたり、その品質を改善したりするインセンティブを減少させることになる。このような効果は、合併だけでなく、一部取得でも生じうるし、両者間の事業情報の交換がなくても生じうる。Competitive Impact Statement, *United States v. AT&T Corp. and Tele-Communications, Inc.*, 64 Fed. Reg. 2506, 2511(1999)。同意命令において、譲渡措置(divestiture)を実行・監視する譲渡措置受託者(trustee)が任命され、かかる受託者のイニシアティブの下、三年以内に、AT&T の持株を 10%以下に減らすこと、五年以内にすべての持株を処分することが規定された。ここでも、情報遮断や議決権の行使の制限といった行動的措置ではなく、持株の全部譲渡という構造的措置が採られている。しかし、持株を全部譲渡しなければ、司法省が指摘した競争制限効果に関する懸念は消えなかったのか、言い換えれば、行動的措置であっても、競争制限効果を打ち消すのに十分ではないか、という点については必ずしも明らかでない。

は、より大きなものとなる。……携帯無線電話サービスの高度な集中度水準の存在と AT&T と Sprint のサービスが、相当部分の顧客層において、互いに緊密な代替関係にあると考えられるという点にかんがみれば、司法省は、AT&T による Sprint の持分の相当割合の取得は、Sprint が有意なライバルである地域においてアグレッシブに競争するインセンティブを低下させ、それにより、携帯無線電話サービスの価格の引上げあるいはサービスの質の低下をもたらすものである。」⁸。

ここで重要なのは、取得企業の価格引上げの一方的インセンティブ(unilateral incentive)の形成・増大は、被取得企業の「支配」の取得を必ずしも必要としないという点である。「支配」の取得に至らない場合には、被取得企業自体の価格引上げインセンティブには影響はないが、上述の例のように、取得企業の価格引上げのインセンティブに影響を与える。これに対して、「支配」の取得に至る場合には、取得企業のみならず被取得企業の競争インセンティブにも影響を及ぼし、合併の場合と同様の「単独行為による市場支配力」が問題となる。

一部取得が企業の一方的インセンティブに与える影響は、保有する株式の割合、自己の市場占拠率、ライバルの市場占拠率、ライバルを支配し又は影響力を及ぼす程度に依存する。

第一に、ライバルの株式を保有する割合が大きければ大きいほど、価格引上げのインセンティブはそれだけ強くなる。当該価格引上げによるライバルの利潤増大に対して自己が受けうる利益も株式保有割合に比して大きくなるからである。

第二に、自己の市場占拠率が大きければ大きいほど、競争水準を超えた価格引上げを行うインセンティブは強くなる。市場占拠率が高ければそれだけ、より多くの産出量に対して高価格を設定することができるからである。

第三に、投資先であるライバル企業の市場シェアが大きくなればなるほど、自社の一方的値上げのインセンティブは大きくなる。投資先であるライバルの市場占拠率が大きければ大きいほど、自社の一方的価格引上げに対してライバル企業の受けうる利潤もその分大きくなり、その分ライバル企業より多く利益の還流を受けることができるからである。

第四として、ライバルの経営にどの程度影響を与え、支配することができるか、という点も、一方的な価格引上げインセンティブに影響する。ライバルを支配し、あるいは支配までいかなくても相当の影響力を与えることができれば、自社の価格引上げと合わせて、投資先企業の価格も同時に引き上げるよう影響力を行使することができるかもしれない。

⁸ Competitive Impact Statement, United States v. AT&T Corp. and Tele-Communications, Inc., 64 Fed. Reg. 2506, 2501(1999)(footnotes omitted).

逆に、投資先企業の経営に全く影響力を与えることができなければ、自社の一方的価格引上げに対して、ライバルが同じように価格引上げに動くかどうかは不確定なため、その分、自社の当該一方的価格引上げのインセンティブは減少する。被取得企業の価格引上げインセンティブは、取得企業の株式保有割合に依存する。一般論としては、取得企業の株式保有割合が高ければ高いほど、取得企業が被取得企業を支配できる見込みは強くなるが、支配の獲得が生じるかどうかは、ケースバイケースで異なる。発行済株式総数の49%の株式を保有している企業であっても、51%の単独保有株主が存在すれば、支配は得られないかもしれない。他方で持株割合25%の株主であっても、持株割合1%の株主が75存在する場合には、実効的に支配を獲得できるかもしれない。このように、株式が広範に分散保有されているかどうかという企業の所有構造が支配の獲得の有無を決するに当たって大きな要因となる⁹。もちろんそれだけではなく、会社の定款や会社法の少数株主保護規定や取締役の忠実義務の存在も、支配の獲得の有無・程度を決める要因となる。

O'Brien and Salop(2000)は、反競争的な「単独行為による市場支配力」の可能性について定量的に把握するため、修正されたHHI(Modified HHI, 以下、MHHD)という手法を提案する。HHIは、いうまでもなく、市場に参加するすべての企業についてそれぞれのシェアの二乗したものを合計したものであるが、通常のHHIの指標では、一部取得の競争制限効果を過大評価するおそれがあるとして、株式保有割合を勘案したMHHDがふさわしいとする。MHHDは、次のように算定される。

$$\text{MHHDの値の変化} = (\text{取得企業のシェア}) \times (\text{被取得企業のシェア}) \times (\text{株式保有割合})^{10}$$

通常のHHIでは、例えば、5%と50%のシェアをもつ企業が合併した場合、HHIの増大分は500であるのに対して、合併ではなく株式保有であって、その保有割合が例えば10%の場合、MHHDの増大分は、50にしかすぎないことになる。O'Brien and Salop(2000)は、このMHHDの増大分を、通常のHHIの場合と同様、合併ガイドラインの基準に照らして一部取得の競争制限効果を判断しようとする。

2.3 一部取得による「単独行為による市場支配力」に対する批判

以上のO'Brien and Salop(2000)の立論に対して、Dubrow(2001)は、次のような批判を加える。

⁹ 過半数に至らない持株であっても、株主間協定等に基づく株主権の連携した行使により、事実上、被取得企業の「支配」を握ることが可能である。

¹⁰ これに対して、HHIの場合には、 $2(\text{取得企業のシェア}) \times (\text{被取得企業のシェア})$ となる。

批判の第一は、O'Brien and Salop(2000)は、「事前に」高度の正確性をもって競争上の意思決定を仮定し、「事前に」かかる競争上の意思決定に対する return を正確に計算できるとの楽観的見通しに基づいているが、自社の場合だけでなく、投資先企業の場合においても、現実はそのようではない。他社の予想される反応が異なる場合もあるし、データも不足しているかもしれない。期待通りに利潤が出るかどうかはあくまで将来予測の問題であって現実には分からない。しかし、このモデルでは、投資企業は、当該価格引上げによってどの程度客が逃げ(divert)、そのうち、どの程度が投資先企業の元に行くかについて知っていることを前提としているが、これを示すデータは通常存在しない。たとえ、それらが仮に分かったとしても、状況の変化に応じて、それらも変化することは十分に予想される。

先の例では、丙が、甲から逃げた(divertした)Aの販売を奪取するために販売促進活動を展開するかもしれない。それによって、甲の当初の予想に反して、現実には、甲の価格引上げによって失われた販売は何ら乙の元には行かないかもしれない。すなわち、甲が価格引上げにより失われた顧客の半分が乙に行く予想して価格を引き上げるも、丙が同時期に価格を引き下げた結果、予想に反し、わずか四分の一しか乙に乗り換えなかったとしたら、甲の全体の経済厚生は、甲が単独で利潤最大化価格水準で価格設定していた場合に得られたものよりも減少することになる。このことを恐れる甲は、価格引上げを取りやめるかもしれない。要するに、価格引上げによってどの程度客が逃げ、そのうち、どの程度が投資先企業の元に行くかについて確知できない以上、取得企業が不完備な情報に基づいて自社の利潤最大化価格を超えて自らの価格を引き上げるリスクをとることは想定しがたいと Dubrow(2001)は主張する。

これに対して、O'Brien and Salop(2001)は、次のように反論する。確かに、企業は不完備情報に直面しており、不完備情報はリスク回避的な個人と企業のインセンティブと意思決定に影響を与える。しかし、不完備情報は経済に普遍的なものであり、標準的な産業組織論は、不完備情報を前提としている。そこでは、会社経営者は、不完備情報の存在と情報の収集にコストがかかるにもかかわらず、期待収益を最大化するため、情報を収集し、効率的に意思決定を行うものである。確かに、Dubrow(2001)のいうように、甲は価格引上げを抑制されるかもしれないのはその通りである。しかし、丙による販売促進活動の可能性は、価格引上げに当たって、経営戦略上考慮に入れられているのであって、甲が最初の価格引上げを行えば、丙によるかかる販売促進活動を引き起こすか否かという点について考慮に入れているはずである。特に、甲が価格を引き上げれば、当該販売促進活動が生じうると予想されれば、その場合、甲は、価格引上げの計画段階で、当該販売促進活動からのありそうな販売喪失について既に計算に入れているはずである。もし、甲の当該価格引上げが丙の販売促進活動を引き起こさないと確信できるのであれば、その場合、甲の株式

取得後の価格引上げが抑制される見込みは乏しい。

また、丙のありうる反応は、販売促進活動のような積極的な競争活動だけとは限らない。もし甲が価格を引き上げたのなら、丙もそれに応じて価格を引き上げる可能性も十分想定される。差別化された製品の寡占産業の場合には、ある会社の価格引上げは、それに反応したライバルの価格引上げを導くことにつながりやすい。

以上のように、不完備情報の問題は確かにあるが、だからといって、株式の一部取得によっては価格引上げないし産出量削減のインセンティブは生じないとはいえないとO'Brien and Salop(2001)は反論する。

Dubrow(2001)の第二の批判は、事業部門の責任者(manager)の価格引上げインセンティブの有無を問題にする。すなわち、ある事業部門の責任者は、自らが業務執行・管理を行っている当該事業部門の業績に基づいて自己の経営能力の評価を受けるのであって、投資先会社の競争事業部門の業績に応じて報酬を受けるのではない。したがって、事業責任者は、価格引上げにより、自己の経営する事業部門の利益を犠牲にして、投資先企業事業部門の利益拡大を図ろうとする経済的インセンティブはもたない。事業責任者の仕事は、自ら業務執行の任にある事業の経営であって、投資先のライバルの事業の経営まで含むものではない。経営者は、自ら業務執行を行っている事業の業績に基づいて、報酬が支払われる。したがって、自らが管理する事業の売上と利潤を減少させることによって当該事業の業績を悪化させるような行動をとる経済的インセンティブはもたない。そのような戦略的行動は、会社の短期の収益性を損なうだけではない。売上と利潤の減少、市場シェアの減少、流通業者との関係の悪化、ブランド価値の減少、研究開発その他の活動へ資金供給を行う資源の利用可能性への悪影響等によって、自社部門の長期の競争力さえも損なうかもしれない。

このような種々の影響を勘案すると、取得企業は、投資先企業の資産価値を高めるために自社の営業利益を犠牲にする見込みは乏しい。会社の上級経営陣又は取締役会は、投資先の競争者の利益を押し上げるために自社の利益を犠牲にする戦略を支持すると仮定するのは非現実的である。要するに、このような戦略は可能ではあるが(ありえなくはないが)、実際上行われる見込みに乏しい。

これに対して、O'Brien and Salop(2001)の反論は次のようなものである。第一に、事業責任者は、直接的には、業務執行の任にある個々の事業部門の収益に基づいて報酬が支払われるのはそのとおりであるが、彼らは同時に、会社全体の利益に対しても報酬を受けうるものである。例えば、会社全体の利益に立って行動するようなインセンティブを与えるため、ストックオプションを用いる企業が増えているのはその現れである。

第二に、Dubrow(2001)のような見方に立つと次のようなおかしな結論になる。仮に、事

業責任者が自己の経営責任のある特定の事業についてのみ関心があり、会社全体の利益には無関心であるとする、例えば、GM とトヨタとダイムラー/クライスラーのような合併でさえ、合併各社の車は、各社の事業部門ごとに独立して価格設定されることを理由に許容されることになってしまう。このように、高度集中産業における大企業同士の水平的合併は、統合された事業が別個の経営者により経営される独立した事業単位として維持されるとあくまで考えるならば、競争上の懸念が存在しないことになってしまう。

結論として、Dubrow(2001)の主張するように、現代の会社において何らかのエージェンシー問題の可能性はあることは認めるけれども、Dubrow(2001)の結論には賛成しがたい。

Dubrow(2001)の第三の批判は、次のようなものである。

第一に、multi-product firms の場合、競争上の重複部分が投資先企業のほんのわずかな部分に止まっている場合、少数持株による利益は、投資先企業の他の事業の全体の収益性の影響によって帳消しになってしまう。したがって、取得企業の投資に対する見返りも全体の市場リスクによって影響を受ける。前述の甲による乙の株式取得を例にとると、甲の価格引上げにより製品 A については乙の収益は向上していても、競争相手が、A 以外の製品で、シェアの引上げに成功しその分乙がシェアを減らしたとすれば、その場合、乙全体の収益性は減少するかもしれない。その場合、仮に甲が利潤増大を見越して価格を引き上げても、当初の目論見どおり、価格引上げに伴う乙からの見返りを受けることができない。甲は乙全体に投資しているのであって、A に関する事業だけに投資しているわけではない。甲は、A に関する事業からの乙の増益についてのみ間接的に利益を受けうるにすぎない。そして、その利益というのは、乙の事業に影響を与える他の要素によって帳消しにされてしまうかもしれない。

第二に、O'Brien and Salop(2001)は、一貫して、競争相手の株式を取得している企業は、投資先他企業による「配当」という形で、投資による見返り(リターン)を受けていると仮定しているが、現実的ではない。公開会社の場合、配当だけが、投資に対する見返りではない。それよりもむしろ、投資企業は、投資先企業の企業価値が増大することによるキャピタルゲインを取得しうる。キャピタルゲインは、持株を売却することにより得られる将来において実現可能な利益である。したがって、現実の持株売却時には、当該企業の企業環境の変動や経済状況の変動により、キャピタルゲインは消失しているかもしれない。投資企業は、持株による潜在的なキャピタルゲインのために、自己の現在の利益を減少させることは考えにくい。

以上のような批判について、O'Brien and Salop(2001)は次のように反論する。市場リスクの問題は、取得企業の価格引上げインセンティブを失わせるものではない。もし取得企業が競争上手加減し、それにより、投資先企業の業績見通しが向上するとすれば、それが、

株式市場での評価の向上又は配当の向上に反映しうる。投資企業への見返りが、配当の形であれ、留保利益から生じるキャピタルゲインの形であれ、両者はともに、投資先企業の価値・評価を高めるものである。株主は、自らの投資の全体としての価値について周到に注意を払っており、配当とキャピタルゲインの両方の効果を考慮に入れている。投資先企業の収益の減少が株式市場での評価を低下させるとしても、かかる評価の低下は、取得企業の利害関係の問題とは独立したものである。かかる評価の低下は、被取得企業に対する利害関係がなくても生じるし、一部取得がなされる以前でも生じる。市場リスクの問題は、取得企業の価格引上げに対する一般的障害とはならない。

以上のように、一部取得に伴う「単独行為による市場支配力」をめぐっては、その現実の実現可能性をめぐって、論争が生じている。しかし、AT&T/TCI 事件における Competitive Impact Statement で司法省が取り上げたように、一部取得の場合にも、「単独行為による市場支配力」は現実に問題となっている。Dubrow(2001)も、一部取得に伴う「単独行為による市場支配力」がそれ自体理論的にありうることを否定するものではない。一部取得に伴う「単独行為による市場支配力」のおそれがあると裁判所を説得できるかどうかは、例えば、取得企業の価格引上げによってどの程度顧客が喪失し、そのうち、どの程度が投資先企業のもとに行くかといったデータや洗練された証拠がどれだけ利用可能であるかどうかにかかっているといえよう。

2.4 まとめ

以上、述べてきたように、株式保有の競争制限効果については、合併と同様、様々なシナリオが存在することが明らかとなった。本章でみたように、一部取得の場合にも、「単独行為による市場支配力」が問題となりうる。また、米国では、「単独行為による市場支配力」を問題として取り上げた事例も存在する。また、このような「単独行為による市場支配力」は、「支配」の取得がなくても発生しうる点に注意が必要である。このため、持株割合だけでなく、それを基底として、いかなる場合に「単独行為による市場支配力」が生じうるかを実質的かつきめ細かに検討していく必要がある。「単独行為による市場支配力」の問題は、米国固有の問題ではない。EU 及び日本でも同様に問題となりうるものである。

日本の独禁法上、市場集中に関する企業結合規制は、株式保有、役員兼任、合併、営業等の譲受けというように、行為類型ごとに規定されている。これに対しては、規制対象が明確になるとして肯定的に受け止められる一方で、企業結合の実態にそぐわないのではないかとの批判がある。例えば、役員兼任の多くは、実際には、株式保有と同時に行為されており、また、ジョイント・ベンチャー(JV)の多くは、株式保有、役員兼任等が様々な組み合わせ

わされて行われている。このため、現行の行為類型ごとの規制は形式的に過ぎるのではないか、というものである¹¹。

一方、公取委の「企業結合審査に関する運用指針」(平成16年5月31日)においては、「企業結合審査の対象」に該当するかどうかの問題とされ、その判断に際して、「結合関係」という概念が用いられている。それによると、企業結合規制は、「結合関係」、すなわち「複数の企業が株式保有、合併等により一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係」¹²が形成・維持・強化されることにより、市場における競争に何らかの影響を及ぼすことに着目して規制しようとするものであると位置付けられている。このように、現行の規制実務では、「結合関係」の判断を経て、「一定の取引分野における競争の実質的制限」の分析(競争効果分析)を行うという、いわゆる二段階アプローチが採られている。

しかし、そもそも法律上は、株式取得等の結合行為と一定の取引分野における競争の実質的制限との間に因果関係が認められれば違法としているのであって、「結合関係」の認定は必須の要素ではない。特に、「事業活動の一体化」という意味での「結合関係」の認定が必要なかという点については疑問がある¹³。共同出資会社の出資会社相互間の(間接的)結合が問題となるのは、出資会社の共同出資会社に対する株主権の行使過程において、競争関係にある出資会社相互間で情報交換が行なわれることによる協調促進効果に加えて、共同出資会社に利害を持つことが他の出資会社との間で事業活動の調整を行いやすくする点にある¹⁴。すなわち、共同出資会社に委ねた事業部門について株式保有により他の出資会社と共通の利害を持つことが、他の出資会社との関係で自らの行動を調整するインセンティブを作り出し、このような自分の行動に対するインセンティブの変更が基本合意に基づく共同歩調を可能にするのである。かかる意味での行動の調整は、単なる合意では得られない形での結合をもたらさう。

注意を要するのは、以上のような事業活動の共同歩調の助長効果は、ガイドラインのいう「事業活動の一体化」という意味での「結合関係」のレベルにまで至らなくとも達成可能だということである。要するに、株式保有により、株式発行会社のためになることが株式所有会社のためにもなるという利益状況が生み出されれば、互いに自己の行動を調整するインセンティブが生じ、行動の調整が可能となるのである。また、役員兼任の場合には、経

¹¹ 『企業結合規制の手續規定に関する調査報告書』(平成9年7月、公取委・独占禁止法第4章改正問題研究会)17頁参照。

¹² これについては、かつて、「事業支配」説と「相当な影響」説との対立があった。旧株式所有事務処理基準では、後者の立場を採ることを明らかにしていた。現行ガイドラインには、こういった記述はなくなっており、ガイドラインの「結合関係」の定義は、株式保有等により、複数の会社が継続的に統一的な意思決定の下に行動していれば足りるとするものであり、旧株式所有事務処理基準の定義と実質的に同旨と考えられる。

¹³ 根岸哲『経済法』(放送大学教育振興会 2000年)167頁参照。

¹⁴ 正田彬、実方謙二編『独占禁止法を学ぶ〔第4版〕』(有斐閣 1999年)202頁(川浜昇執筆)。

営の意思決定への関与による行動の調整に加えて、役員として経営に参画することにより、兼任先の会社の事業活動に関する重要な情報を容易に入手でき、それが、兼任当事会社間で行動の調整を招く可能性がある。さらに、共同出資会社の場合には、出資会社が共同出資会社の事業活動に相当な影響を与えるほどではなくとも、投資として有意な程度の株式を保有することにより、他の出資会社との間で自らの行動を調整するインセンティブを作り出し、協調を採ることへの信頼できるコミットメントを生み出す可能性がある。このように、利害関係の共通化による行動の調整が市場での競争に影響を及ぼしうる場合があるのは明らかであるから、限定的な「結合関係」の概念を介在させることで、企業結合規制の射程からかかる結合形態を排除するのは妥当でない。

また関連して、「結合関係」と競争効果分析との関係が明確とはいえない点も問題となりうる。今述べたように、株式保有、役員兼任において、結合関係の強弱の程度は、競争効果の程度に影響を及ぼすからである。

以上のように、日本では、そもそも法律(独禁法)上は、株式取得等の結合行為と一定の取引分野における競争の実質的制限との間に因果関係があれば違法としている。ということは、法律上は、株式取得による競争制限効果が何であるかについての議論が独禁法上の株式保有規制を理解する鍵となる。本章が、米国の議論を下に、株式保有における競争制限効果について焦点をあわせたのはそのためである。

本章では、日本における株式保有規制の実情や日本法特有の問題点については、検討することができなかった。本章が、前提作業として、法制度は異なれ、諸外国におおむね共通するであろう株式保有の競争制限効果に専ら焦点を定めたためである。

そもそも、株式保有の競争制限効果の検討自体、あくまで議論の一面を検討したにすぎない。一部取得に伴う「単独行為による市場支配力」についても、本章では、その理論的可能性を紹介したものにすぎず、今後、更なる事例の蓄積を待って検討を深める必要がある。また、本章では、水平的な株式保有を念頭に置いたが、垂直的な株式保有の競争制限効果の問題も残されている。これらについては、今後の課題である。

補論：米国における株式の一部取得に関する事例

株式の一部取得に関する事例では、保有株式の処分や保有先企業に対する事業活動への介入の禁止といった救済措置をとった上で、同意命令による処理がなされることが近時多くなっている。それらの事例を概観することにより、米国の競争当局が一部取得の何を問題にしているのかを見ることにする¹⁵。

(1) Rockwell/Serck 事件(1980年)¹⁶

この事件では、Rockwell 社(以下「R 社」と呼ぶ。)が Serck 社(以下「S 社」と呼ぶ。)の社外株式 29.7%を取得したこと(本件取得)が、クレイトン法 7 条に違反するとして提訴されたものである。R 社のほかに、S 社の社外株式の 7.5%以上を保有している株主はいなかった。R 社は、本件取得により、S 社の最大株主となるものであった。その後、R 社は、さらに、残りの株式について公開買付をかけたが、司法省の訴追方針の表明により、当該公開買付を断念している。R 社と S 社は、潤滑プラグバルブの市場で世界的な主要競争者同士であり、R 社は関連市場において 80%以上のシェアを占める支配的企業であった。司法省の提訴理由によれば、本件取得により、S 社を支配するものではないにしても、S 社の経営に重大な影響力を及ぼすことが可能となり、両社間の競争が制限されることが問題となった¹⁷。本件は、結局、同意命令で処理された。それによると、R 社は S 社の本件取得にかかるすべての株式を 4 年以内に処分すること、また、かかる期間中、R 社は、自己の持株(議決権)を梃子として、S 社の取締役の選任権限を行使するなどその経営に影響力を行使してはならないことが規定された。

(2) Gillette/Wilkinson Sword(1990年)¹⁸

この事件では、Gillette 社(以下「G 社」と呼ぶ。)が Wilkinson Sword 社(以下「W 社」と呼ぶ。)のブランドを含む資産の取得、及び W 社を支配している E 社の 23%の持分を取得しようとしたことが、司法省により提訴された。これを受けて G 社は、W 社の資産取得を断念した。そこで、G 社による E 社の 23%の持分取得の扱いが問題となった。この点につい

¹⁵ Jon B. Dubrow, Challenging the Economic Incentives Analysis of Competitive Effects in Acquisitions of Passive Minority Equity Interests, 69 Antitrust L. J. 115(2001) 118 頁では、本文で挙げた事例について紹介しつつ、DOJ と FTC の事件処理の異同を対照させて論じている。

¹⁶ United States v. Rockwell Int'l Corp., No. 80-1401(W.D. Pa. filed Oct. 20, 1980).本件の事実関係については、ABA, Merger Case Digest 1982(1984)247 頁を参考にした。

¹⁷ Competitive Impact Statement, United States v. Rockwell Int'l Corp., 45 Fed. Reg. 69,314, 69,316(1980).

¹⁸ United States v. Gillette Co., Civ. Action No. 90-0053-TFH(D.D.C. filed Apr. 4, 1990).

て、同意命令では、G社は、E社の取締役を指名したり、E社と役員を兼任させたりしないことなどE社の経営に影響力を行使しないことを条件に、本件取得を認めた。

(3)US West/Continental Cable Group¹⁹

この事件は、US West社(以下「USW社」と呼ぶ。)による Continental Cable Group社(以下「C社」と呼ぶ。)の買収計画がクレイトン法7条に違反するとして司法省により提訴されたものである。USW社は全米14州における専用線サービスを含む地域電気通信の支配的事業者であり、C社は、米国における三番目に大きなケーブルシステム事業者である。本件買収計画が公表された当時、C社は、訴外T社の株式20%を保有し、T社の取締役2名を選任していた。さらに、高度に機密性の高いT社の事業情報にアクセスしていた。T社は、全米各地で専用線サービスを提供するアクセスプロバイダーである。このように、USW社とT社は、専用線サービスの提供において競争関係にあった。司法省の提訴表明を受けて、C社は、T社の持株を11%に減少させ、二名のT社取締役選任権限を放棄した。同意命令では、本件合併自体は認めたものの、そのための条件として、買収後のUSW社に対して、二年以内に、T社の全持株を譲渡すること、及び、譲渡措置が完了するまで、USW社は、T社の取締役会に出席するなどして、T社の経営に一切関与してはならないこと、さらに、USW社は、T社の機密性の高い事業情報に一切アクセスしてはならないことなどが規定された。ここでは、前述の Gillette/Wilkinson Sword(1990)事件とは異なり、持株それ自体が、クレイトン法7条違反を構成するとして、その完全な処分が命じられたことが注目される。

(4)AT&T/TCI 事件²⁰

本件は、AT&TによるTCIの買収(TCIをAT&Tの完全子会社化すること)が問題となった事件である。AT&Tは、米国における携帯無線電話事業の最大手である。TCIは、Sprint PCS(以下「Sprint」と呼ぶ。)の株式約23.5%を保有しており、Sprintは、米国主要都市において、携帯無線電話事業を営んでいた。司法省は、本件買収により、AT&TがSprintの株式を保有することが、AT&TとSprintとの間の競争を減殺するとして提訴した。すなわち、AT&TとSprintは、多くの地域において特定の顧客群に対して特に密接な競争関係にあるため、買収前であれば、自社サービスについてその対価を有意に引き上げたり、その品質

¹⁹ United States v. US West, Inc. and Continental Cablevision, Inc., No. 96-2529(D.D.C. filed Feb. 28, 1997).(なお、本稿では、司法省のホームページ掲載のものを利用した(以下でホームページアドレスが記載されているものは同様である。)。 <http://www.usdoj.gov/atr/cases/uswest0.htm>

²⁰ United States v. AT&T Corp. and Tele-Communications, Inc., No. 1:98CV03170 (D.D.C. filed Dec. 30, 1998) . <http://www.usdoj.gov/atr/cases/indx99.htm>

を落としたりすれば、激しく競争している Sprint に顧客を奪われてしまうことになるが(顧客奪取効果)、買収後であれば、AT&T が単独でサービスの価格引上げても、Sprint に客が逃げるだけであり、AT&T にとっては、何の痛痒も感じないということになる。このような顧客奪取効果の内部化の結果、買収後においては、AT&T は、自社のサービスについてその対価を引き下げたり、その品質を改善したりするインセンティブを減少させることになる。このような効果は、合併だけでなく、一部取得でも生じうるし、両者間の事業情報の交換がなくても生じうる²¹。

同意命令において、譲渡措置(divestiture)を実行・監視する譲渡措置受託者(trustee)が任命され、かかる受託者のイニシアティブの下、3年以内に、AT&T の持株を 10%以下に減らすこと、5年以内にすべての持株を処分することが命じられた。ここでも、情報遮断や議決権の行使の制限といった行動的措置ではなく、持株の全部譲渡という構造的措置が採られている。しかし、持株を全部譲渡しなければ、司法省が指摘した競争制限効果に関する懸念は消えなかったのか、いいかえれば、行動的措置であっても、競争制限効果を打ち消すのに十分ではないか、という点については必ずしも明らかでない。

(5) Time Warner/Turner(1997年)²²

この事件²³は、Time Warner 社が、Turner Broadcasting 社(以下、Turner)を買収しようとしたことが、買収の水平的側面、垂直的側面の両面から問題とされた事案である。Time Warner 社は、全米第二位のケーブル番組配給(放送)会社であり、主に、ケーブルテレビ番組制作会社の株式保有を通じて、ケーブル番組の制作も営んでいた。Turner 社は、ケーブル番組制作会社であり、傘下に、CNN(完全子会社)など多くのケーブルテレビ番組制作会社を保有していた。また、本件は、TCI(Tele-Communications, Inc.)が計画にかかわっていた。TCI は、ケーブル番組配給会社であり、また、Discovery Channel など多くのケーブル番組制作会社を保有することにより、ケーブル番組の制作も行っていた。本件で問題とされた市場は、川上市場であるケーブル番組配給会社向けのケーブル番組販売市場(以下、ケーブル番組販売市場)と、その川下市場のケーブル番組個人契約者向け再販売市場(以下、ケーブル番組放送市場)であり、ともに新規参入は困難であるとされていた。ケーブル番組放送市場において、Time Warner は、全米におけるケーブルテレビ契約者全体の 17%のシ

²¹ Competitive Impact Statement, United States v. AT&T Corp. and Tele-Communications, Inc., 64 Fed. Reg. 2506, 2511(1999). <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f2100/2155.htm>

²² Time Warner, Inc., FTC Docket No. C-3709(D.D.C. filed Feb. 3, 1997). <http://www.ftc.gov/os/caselist/c3709.htm>

²³ 本件については、上記司法省発表資料のほか、John E. Kwoka, Jr. and Lawrence J. The Antitrust Revolution: Economics, Competition and Policy (3rd ed. 1999), Case 19 at 452 以下も参考にした。

エアを占め(契約者数 1150 万世帯) ,TCI は ,全米におけるケーブルテレビ契約者全体の 27% のシェアを占めており(契約者数 1800 万世帯) ,ともに二位と一位の企業であった。TCI は ,従前 ,Turner 社の株式 24%を保有していたが ,本件買収に伴い ,Time Warner 社の発行済株式総数の 7.5%を保有することとなる。また ,本件買収に先立ち ,TCI は ,Time Warner/Turner との間で ,Time Warner/Turner 傘下のチャンネル(CNN ,Headline News 等)にかかる 20 年の長期配給契約を締結していた。本件買収により ,ケーブル番組販売市場では ,HHI が 1549 から 2212 へと上昇し ,買収後の Time Warner は ,シェア 40%以上を占める業界最大手となる。また ,ケーブル番組放送市場でも ,Time Warner と TCI の合計シェアは ,44%を占めることになる。このように関連市場が高度寡占的となることから ,FTC は ,本件買収について ,次のような競争上の懸念を示した²⁴。まず垂直的側面として次の二点が問題とされた。(a)本件買収後 ,Time Warner は ,ケーブル番組販売市場において ,Turner の既存のライバルとの取引を不当に拒絶することで ,ライバルがケーブル番組配給会社向販売市場から排除されるおそれが強まる。(b)Time Warner は ,他の CATV 配給会社に対して ,自社系列のチャンネルの配給を不当に拒絶したり ,配給に当たって差別的な高価格を設定したりすることで ,ケーブル番組放送市場においてライバルが市場から排除されるおそれが強まる。次に水平的側面として (c)ケーブル番組販売市場において ,買収後の Time Warner は ,買収によって得た ,配給会社に対する交渉力の拡大と相当数の人気チャンネル (俗に “ crown jewel ” channel と呼ばれる) の囲い込みにより ,買収前より高値でチャンネルを他の配給会社に売ることができる。(d)TCI は ,Time Warner に相当数の持株を保有し ,また ,Time Warner/Turner との間での長期配給契約の存在により ,TCI は ,本件買収後は ,ケーブルテレビ番組制作に投資するインセンティブが減少し ,あるいは ,他の CATV 会社のチャンネルを配給するインセンティブを減らす。本件買収により ,顧客奪取効果が内部化され ,TCI と Time Warner は ,ケーブル番組販売市場で積極的に競争するインセンティブを減らす。

本件は同意命令により ,以下の問題解消措置が講じられることで ,条件付承認が図られた。 TCI の持株 7.5%を TCI からスピンオフの手法により分割した別会社に移転させる。 TCI は ,別会社の運営に影響力を行使させないようにする(役員兼任の禁止 ,TCI 支配株主による議決権行使の制限)。 TCI は ,Time Warner の発行済株式総数の 9.2%以上を取得しないことを確約し ,また保有株は ,無議決権化される。 TCI と Time Warner/Turner との間での長期配給契約を破棄し ,今後の契約期間を 5 年に制限する。 買収後の Time Warner が ,買収によって得た配給会社に対する交渉力の拡大に乗じて ,他の配給会社に対して ,Turner 社の人気チャンネル(例えば CNN)と自社の他のチャンネルとを抱き合わせて販売す

²⁴ See Time Warner, Inc., FTC Docket No. C-3709, Complaint(D.D.C. filed Feb. 3, 1997).

ることを禁止する。Time Warner は、他の CATV 配給会社に対して、自社系列のチャンネルの配給を不当に拒絶したり、配給に当たって差別的な高価格を設定したりすることを禁止する。Time Warner が、自社系列以外との配給取引を不当に拒絶することで、ライバル CATV 会社をケーブル番組配給会社向販売市場から排除することを禁止する。Time Warner は、他の新規ニュースチャンネル(Fox News Network, MSNBC)を配給できるようにする。このように本件では、川上市場のケーブル番組販売市場において TCI と Time Warner との競争インセンティブが減少し、かつ、川下市場のケーブル番組放送市場において、TCI は、Time Warner を利するため、川上市場で Time Warner と競合関係にある他の CATV 番組制作会社の放送を減らすインセンティブをもつという、TCI による Time Warner の 9%の一部取得に起因する二つの問題について、既存の持株を別会社に処分させ、今後 TCI の持株数を制限し、かつ、それを無議決権化することで、問題解消が図られた。

(6) AT&T/MediaOne(2000年)²⁵

本件は、AT&T が Mediaone の全株式を取得しようとしたことが問題とされた事案である。AT&T は、当時、家庭用ブロードバンドサービス・コンテンツプロバイダー全米最大手の Excite@Home の持分の 26%を保有しており、さらに子会社を通じて、Excite@Home の議決権株式の過半数を保有していた。MediaOne は、ServiceCo.の株式 34%を保有しており、ServiceCo LLC.は、Road Runner という商号で、家庭用ブロードバンドサービスプロバイダー事業を営んでおり、全米第二位の地位を占めていた。このように、AT&T 傘下の Excite@Home と Road Runner とは、家庭用ブロードバンドサービスの提供において 1 位と 2 位の競争者同士ということになる。司法省は、本件買収により、AT&T は、Road Runner の経営に参画することができ、それによって Road Runner の経営に重大な影響力を行使することができるとともに、Road Runner の競争上センシティブな経営情報をも入手することができることを主張した。すなわち、本件買収の結果、AT&T が、Road Runner を支配(control)しており、Road Runner の経営機密情報にアクセスできるということと、AT&T が Excite@Home を支配しており、Excite@Home の経営機密情報にアクセスできるということが組み合わせれば、Excite@Home と Road Runner との間で共謀ないし協調が促進されると司法省は本件買収の競争制限効果を主張した²⁶。

本件も同意命令で解決した。同意命令では、AT&T ないし MediaOne は、ServiceCo.の

²⁵ United States v. AT & T Corp. and MediaOne, Inc., No. 1:00CV01176(D.D.C. filed May 25, 2000).
<http://www.usdoj.gov/atr/cases/indx4468.htm>

²⁶ Competitive Impact Statement, United States v. AT&T/MediaOne, Inc., 65 Fed. Reg. 38,584, 38,587(2000) .

全持分を処分すること、それによって、AT&T 及び MediaOne から Road Runner を切り離すこと、加えて、AT&T は、ServiceCo.のブロードバンドサービスの提供に関して、ServiceCo.の経営に参画したり、影響力を行使したりしてはならないこと、また、ServiceCo.のブロードバンドサービスの提供に関する販売、マーケティング、ないし価格設定といった競争上センシティブな情報に AT&T がアクセスできないようにあらゆる措置をとることなどが同意命令では定められた。このような一連の措置により、司法省は、Excite@Home と Road Runner との共謀ないし協調のおそれに対処しようとした。ここでも、情報遮断措置という行動的措置だけでなく、持分の全部譲渡という構造的措置が採られている。しかし、持分を全部譲渡しなければ、司法省が指摘した競争制限効果に関する懸念は消えなかったのかという点については必ずしも明らかでない。

第3章

企業の提携等に関する実態調査

3.1 質問票調査

3.1.1 質問票調査の概要

本章は、第1章で展開した理論的枠組を踏まえて、東証一部上場企業1739社に対して、「業務提携に関するアンケート調査票」を発送しその回答を集計し、取りまとめたものである。

この調査では、1.現在実施している提携の概要、2.主要な提携（3種類）、（1）主要な提携の概要、（2）主要な提携の目的、（3）主要な提携のメリット・デメリット、（4）提携参加者の間で出資を伴う提携（資本提携）及び（5）共同出資会社の設立を伴う提携（JV提携）、並びに3.主要な技術提携（（1）技術の性質等及び（2）最適な枠組）の点について回答を求めた（調査票、別添参照）。平成21年11月27日付（12月18日締切）で調査票を発送し、346通の回答を得た（回収率、約20%）。

また、この調査に当たっては、公正取引委員会事務総局(2002)の「業務提携と企業間競争に関する実態調査報告書」を参考とし、そこでの知見を踏まえた上で、第1章の理論的検討の枠組に基づいて実態調査を行った。

3.1.2 先行調査

先行調査としての公正取引委員会事務総局(2002)は、近年、急増しているといわれている業務提携の実態について、上場企業を対象に初めて本格的に調査したものであり、次のとおりの調査結果となっている。

業務提携の活用状況・内容としては次のとおりであった。

- ・ 回答企業のうち業務提携を実施している企業は80%。1社平均の実施件数は、15.4件。類型では、研究開発、技術で約7割、生産、販売がそれぞれ1割超であった。
- ・ 5年前と比較して増加したとする企業は51%。増加の背景は、グローバルな競争圧力の高まり、イノベーションを巡る競争の激化、事業再構築への対応などであった。
- ・ 業務提携の目的は、自社に不足する知識・技術等の補完、コスト・リスクの低減、事業展開スピードの向上等であった。
- ・ 経営戦略上、特に重要となる業務提携（戦略的提携）があるとする企業は79%。戦略的提

携の主なねらいは、将来の成長市場での競争優位の追求や、成熟市場での競争力維持。対象業務は研究開発が最も多いが、事業全般にわたる包括提携がこれに次ぐものであった。

- ・ 競争業者と業務提携を実施している企業が64%。提携相手は、水平化(競争業者)、グローバル化(海外の事業者)、クロスインダストリー化(産業横断的)する方向であった。
- ・ 業務提携の中には、競争促進的なものも多いと考えられるが、市場シェアが大きな競争業者間の提携で、提携により参加企業間で競争の余地や競争へのインセンティブが大きく減少するような場合には、競争への影響は大きいと考えられる。
- ・ 調査結果では、業務提携の内容や市場の状況によっては問題となり得るおそれのある回答は4.6%。販売、生産で多く、研究開発、技術では少なかった。

また、この調査を受けて今後の課題として、公正取引委員会では、これまで、共同研究開発、技術等の分野の提携等について、独占禁止法上のガイドラインの公表等により対応するとしており、また、生産や販売等の分野においても競争業者間で業務提携を実施するケースが増加している等の本調査結果を踏まえ、今後、業務提携全般に関する様々な検討がなされるとされている。

3.2 調査結果

3.2.1 今回調査の概要

今回調査においては、企業提携の枠組を契約提携(資本提携にもジョイントベンチャー提携にも該当しない提携)・資本提携(提携参加者間で出資を伴う提携)・ジョイントベンチャー(JV)提携(提携参加者間で共同出資会社の設立を伴う提携)に、類型を水平型(競争関係にある企業間の提携)・垂直型(サプライヤー企業あるいは販売会社などとの提携)・混合型(水平型にも垂直型にも該当しない提携)に分類した上で、提携の目的については技術の移転・共有化に限らずその他の様々な目的をも考慮に入れている。また、資本提携とJV提携についてはそれぞれの枠組を選択した理由、また技術提携については提携参加者間で移転・共有化される技術の性質についても質問するなど、従来の類似調査にはなかった独自の調査項目を多数含んでいる。参加者間での技術の移転・共有化を目的とする提携のうち、移転・共有化される技術が暗黙知・ノウハウ等の非公知の技術である場合に提携枠組として資本提携が選択される確率が高くなっているなど本研究で展開する理論と整合的な事実が見いだされた。一方、今後の研究課題を示唆する事実もまた多く見いだされた。

3.2.2 現在実施している提携の概要

この質問票では、まず「現在実施している提携の概要」について質問した。そこでは、各提携が対象とする業務（複数の業務を対象とする場合は主要な業務）別に、該当するものの件数を集計した。また、各業務が包括提携の一環として行われている場合、各業務を含む包括提携の件数を「うち包括提携」として集計するとともに、包括提携の総数を「合計」として集計した。

さらに、各業務を対象とする業務提携の件数は、5年前と比較して（5年前と比較できない場合は比較可能な期間で）、どのように推移しているかを集計した。

結果としては、1社平均の業務提携の実施件数は、14.1件（標準偏差 77.4）であり、類型別に見ると、購入提携が約3割と最も多くなっている。

これを2002年調査と比べると、2002年の調査では、1社平均の業務提携の実施件数は15.4件であり、若干減少しているものの、誤差の範囲内である。

また、件数の増減傾向に関しては、5年前との比較を聞いているが、5年前とほぼ変わらないとする企業が57.2%であり、増えているとする企業（29.7%）、減っているとする企業（4.4%）を上回っている。2002年の調査では、増加したとする企業が51.0%であり、横ばいとする企業は34.3%であった。

3.2.3 主要な提携

続いて、「主要な提携」について質問した。そこでは、現在実施されている業務提携の中で事業者が主要と認識しているものについて、質問した。その際、主要な業務提携が複数ある場合は、最も重要と認識しているものから三つを主要な提携とし、「提携」、「提携」、「提携」に区別して、回答を集計した。また、主要な提携が一つの場合は「提携」、二つの場合には、重要なものから「提携」、「提携」として集計している。

まず、主要な提携の概要として、主要な提携に係る業務に関しては、次の表のとおりであった。

区分	提携事業	件数	区分	提携事業	件数
0 水産・農 林業	水産・農林業	1	4 電気・ ガス業	電気・ガス業	4
1 鉱業	鉱業	1	5 運輸・情 報通信業	陸運業	3
2 建設業	建設業	16		海運業	1
3 製造業	食料品	10		空運業	2
	繊維製品	4		倉庫・運輸関連業	4
	パルプ・紙	2	情報・通信業	10	
	化学	14	6 商業	卸売業	6
	医薬品	8		小売業	17
	石油・石炭製品	2	7 金融・ 保険業	銀行業	10
	ゴム製品	2		証券、商品先物取引業	1
	ガラス・土石製品	6		保険業	2
	鉄鋼	12		その他金融業	6
	非鉄金属	3	8 不動産 業	不動産業	2
	金属製品	6	9 サービ ス業	サービス業	
	機械	12			
	電気機器	19			
輸送用機器	10				
精密機器	2				
その他製品	8				

各提携に参加している事業者の数を調べたところ、平均で 149.8 (標準偏差 1933.9) となった(中央値, 最頻値とも 2 であり, 一部の多数事業者の参加する提携が平均を大きく引き上げている。)

各提携が対象とする主要な業務に関しては、次の表のとおりであった。

なお、以下の表で と については、回答に当たって、それぞれ、該当するものに「 」を記入してもらい、二つ以上の業務が該当する場合に特に重要と考えられるものに「 」を記入してもらったものである。

	商品・役務 の生産		原材料等 の調達		商品・役 務の販売		新技術, 商 品等の開発		技術の管理, ライセンス		その他	
	○	◎	○	◎	○	◎	○	◎	○	◎	○	◎
提携 I 主要業務	62	32	39	2	81	26	65	18	36	5	42	4
提携 II 主要業務	41	17	17	3	42	13	32	8	32	2	25	3
提携 III 主要業務	26	7	10	3	22	8	22	6	18	2	14	3

提携Ⅰ～Ⅲの傾向としては、商品・役務の生産及び商品・役務の販売が2割を超え、その他、原材料の調達、新技術・商品等の開発、技術の管理・ライセンスがこれに続くものとなっている。

また、提携の枠組・類型に関しては、次の表のとおりであった。

提携						提携						提携					
枠組			類型			枠組			類型			枠組			類型		
契約提携	資本提携	J V提携	水平型	垂直型	混合型	契約提携	資本提携	J V提携	水平型	垂直型	混合型	契約提携	資本提携	J V提携	水平型	垂直型	混合型
111	75	57	109	61	55	72	28	42	62	47	24	40	11	31	31	29	16
45.7	30.9	23.5	48.4	27.1	24.4	50.7	19.7	29.6	46.6	35.3	18.0	48.8	13.4	37.8	40.8	38.2	21.1

これらを整理するとそれぞれの分布は次のとおりである(一部に重複回答を含む。)

	提携				提携				提携			
	契約提携	資本提携	J V提携	合計	契約提携	資本提携	J V提携	合計	契約提携	資本提携	J V提携	合計
水平	44	42	31	109	35	11	18	62	20	4	11	31
垂直	37	29	12	61	26	11	12	47	13	5	13	29
混合	29	14	14	55	9	5	11	24	6	1	6	16
合計	111	75	57		72	28	42		40	11	31	

ここで、実際に各提携が対象とする主要な業務のうち、「新技術、商品等の開発」及び「技術の管理、ライセンス」を「技術関係の提携」とすることとして、「技術関係の提携」のうち、提携の枠組の状況を見ると、次のとおりであり、特別な傾向は見られないものの、提携Ⅰ(最も重要な提携)において、特に、技術関係の提携の枠組において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術関係の提携を最も重要なものとして実施している者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる(第1章で議論したことを裏付けるものである。)

(技術関係業務における提携の枠組)

提携			提携			提携		
枠組			枠組			枠組		
契約提携	資本提携	J V提携	契約提携	資本提携	J V提携	契約提携	資本提携	J V提携
63	47	24	43	16	26	24	8	20
47.0	35.1	17.9	50.6	18.8	30.6	46.2	15.4	38.5

すべての業務での資本提携の割合より、技術業務で資本提携の割合が高くなっていた。

(3.2.3 提携の枠組より全体の値を再掲)

提携			提携			提携		
枠組			枠組			枠組		
契約提携	資本提携	J V提携	契約提携	資本提携	J V提携	契約提携	資本提携	J V提携
111	75	57	72	28	42	40	11	31
45.7	30.9	23.5	50.7	19.7	29.6	48.8	13.4	37.8

3.2.4 主要な提携の目的

主要な提携の目的は、次のとおりであった。

目 的	提携		提携		提携	
参加者間での技術の移転・共有化	57	15	40	4	20	6
新技術・商品等の開発費用・リスク軽減	71	12	36	11	23	7
参加者の技術・商品等の業界標準化	9	0	10	0	3	0
参加者間での特許権等の侵害の回避	5	3	6	1	5	0
技術の管理・サブライセンス先の開拓	6	0	6	2	3	1
新規分野への参入費用・リスクの軽減	38	5	21	4	17	4
事業規模拡大の費用・リスクの軽減	54	24	35	16	26	5
参加者間での重複事業の分担・特化	36	4	22	1	16	2
参加者間での設備等を共同利用	48	6	23	8	14	3
競争者・取引先に対する自社の地位の強化	47	20	28	8	15	5
その他	24	2	14	0	8	0

ここで、主要な提携の目的の内、「参加者間での技術の移転・共有化」のうち、提携の枠組の状況を見ると、次のとおりであった。

また、これに加え、「新技術・商品等の開発費用・リスク軽減」、「参加者の技術・商品等の業界標準化」、「参加者間での特許権等の侵害の回避」及び「技術の管理・サブライセンス先の開拓」を「技術関係の目的」とし、その提携の枠組の状況を見ると、次のとおりであった。

提携Ⅰにおいて、特に、「技術の移転・共有化」の目的を有していると認識している企業において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術移転・共有化を図りたいと考えている者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる(第1章で議論したことを裏付けるものである。)

(「技術の移転・共有化」の提携の枠組)

提携 枠組			提携 枠組			提携 枠組		
契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携
42	38	28	31	13	21	20	5	15
38.9	35.2	25.9	47.7	20.0	32.3	50.0	12.5	37.5

(%)

(「技術関係の目的」の提携の枠組)

提携 枠組			提携 枠組			提携 枠組		
契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携
68	53	36	49	19	29	26	7	22
43.3	33.8	22.9	50.5	19.6	29.9	47.3	12.7	40.0

(%)

(3.2.3 提携の枠組より全体の値を再掲)

提携 枠組			提携 枠組			提携 枠組		
契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携
111	75	57	72	28	42	40	11	31
45.7	30.9	23.5	50.7	19.7	29.6	48.8	13.4	37.8

(%)

また、主要な提携のメリットに関する認識としては、次の表のとおりであった。

メリット	提携		提携		提携	
参加者の独立性が維持できる。	128	22	71	11	39	7
有利な提携先に変更できる。	19	2	14	1	10	1
合併・買収の費用・リスクが回避できる。	39	7	24	8	19	3
合併・買収の試行として利用できる。	11	1	4	1	1	0
その他	33	2	21	2	12	1

業務提携のメリットに関して、2002年調査では、次の表のとおりであった。

メリット	(%)	2002年調査の選択肢
参加者の独立性が維持できる。	65.9	「企業の独立性が保たれる」
有利な提携先に変更できる。	49.0	「相手先の変更が可能」+「必要がなくなれば解消できる」
合併・買収の費用・リスクが回避できる。	40.9	「失敗の悪影響が小さい」+「時間が掛からない」+「費用が掛からない」
合併・買収の試行として利用できる。	8.4	「合併等は社内融和が難しい」+「合併等の前段階と位置付けている」
その他	14.4	「マイナス面を引き着く必要がない」ほか
	82.1	「必要な部分のみ共同化できる」

また、主要な提携のデメリットに関する認識としては、次の表のとおりであった。

デメリット	提携		提携		提携	
提携先以外との共同事業が制約される。	33	9	23	4	19	1
提携関係以外の情報も提携先に知られる。	14	2	10	0	3	1
提携事業に係る自由な意思決定が制約される。	40	9	25	7	13	7
提携参加者間で提携事業の費用が共通化する。	9	1	2	0	1	0
提携参加者間で技術・商品等の差異の度合いが縮減する。	12	3	8	1	1	1
デメリットは特にない。	10	2	64	3	38	1
その他	8	0	4	0	2	0

業務提携のデメリットに関して、2002年調査では、次の表のとおりであった。

デメリット	(%)	2002年調査の選択肢
提携先以外との共同事業が制約される。	24.8	「他社との提携が制限される」
提携関係以外の情報も提携先に知られる。	13.8	「提携内容以外の情報を知られる」
提携事業に係る自由な意思決定が制約される。	42.5	「提携内容以外の事業活動が制限される」+ 「提携事業の自由な実施が制限される」+「事業活動の地理的範囲が制限される」
提携参加者間で提携事業の費用が共通化する。	8.4	「コストが近づき価格競争が減少する」
デメリットは特にない。	45.6	

3.2.5 提携参加者間での出資を伴う提携

提携参加者間で出資を伴う提携に関しては、次の表のとおりであった。

	提携	提携	提携
所有の態様			
貴社のみ提携先の株式を取得	35	18	9
提携先のみ貴社の株式を取得	14	3	0
双方が相手方の株式を取得	31	8	2
議決権の有無(有の数)	65	23	10
所有割合(平均)	約 19.3%	約 32.1%	約 45.4%
被所有割合(平均)	約 10.8%	約 10.3%	約 18.8%

主要な資本提携で、その枠組を選択した理由・目的は、次の表のとおりであった。

理由・目的	提携		提携		提携	
		6		6		6
提携事業の遂行に必要な資金を提供する。	12	6	4	2	0	0
提携事業からの収益を配当で受け取る。	12	1	1	0	1	0
提携事業からの収益を株式の売却益で得る。	0	0	0	0	0	0
提携先の事業にコミットし信頼関係を強化する。	41	14	18	4	6	1
提携先の議決を取得し経営に関与する。	12	3	8	3	4	1
その他	9	1	2	0	1	1

主要な資本提携が、提携先の議決権の保有を伴う場合、保有する理由・目的は、次の表のとおりであった。

保有理由・目的	提携		提携		提携	
		◎		◎		◎
役員等を派遣し提携事業を執行する。	15	6	7	3	2	0
監査役等を派遣し提携事業をモニタリングする。	8	0	6	1	2	0
提携事業の成果分配で交渉力を持つ。	6	0	3	0	0	0
提携事業の運営方針等で交渉力を持つ。	15	8	8	4	3	0
提携先が利益相反行為を行うのを阻止する。	10	1	2	0	1	0
その他	11	0	6	0	2	0

3.2.6 共同出資会社の設立を伴う提携（JV提携）

主要な提携のうち、上記2.1.3(主要な提携の枠組)で、JV提携を選択されたものについて、その枠組を選択した理由・目的は、次の表のとおりであった。

理由・目的	提携		提携		提携	
		◎		◎		◎
参加者の提携事業への忠誠心を高められる。	20	5	14	3	11	3
抛出する無形資産等の管理が容易である。	7	0	8	1	8	1
提携事業の成果の配分が容易である。	22	1	16	1	14	1
提携事業の執行の管理が容易である。	16	9	7	5	9	2
提携事業以外への他参加者の関与を防げる。	8	0	5	1	3	0
提携事業に伴うリスクの管理が容易である。	16	4	12	3	6	3
その他	4	0	3	1	2	0

また、主要なJV提携のうち、JVの議決権を保有されるもので、議決権の行使等に関して提携参加者間の取決め等の内容については次の表のとおりであった。

取決め	提携		提携		提携	
		◎		◎		◎
議決権を協調的に行使するよう取決めている。	22	0	17	0	11	0
意見調整のための機関を設置している。	16	0	14	0	8	0
重要な案件に関して拒否権を付与している。	20	1	22	0	12	1
取締役等の選解任の決議権を付与している。	24	0	21	0	15	0
デッドロックの際の提携解消ルールを定めている。	14	0	17	0	14	0
その他	4	1	1	0	1	0

3.2.7 主要な技術提携

主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術の性質については、次の表のとおりであった。

技術の性質	提携	提携	提携
特許等で保護される公知の技術	13	11	3
暗黙知・ノウハウ等の非公知の技術	20	10	3
上記の二つを両方とも含む技術	52	27	24
その他	3	4	4

主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術は主に誰によって提供されているかは、次の表のとおりであった。

	提携	提携	提携
主に当該社が技術を提供	17	16	7
主に提携先が技術を提供	24	13	10
参加者各自がそれぞれ技術を提供	41	19	15
その他	1	1	1

主要な技術提携について、参加者間で技術の移転・共有化を促進させる観点からみた場合、どのような枠組の提携が最適と考えているかについては次のとおりとなった。

ここで、主要な技術提携で望ましいと認識されている枠組では、提携全般での枠組に比べて資本提携がより望ましいと考えられているかどうかは、有意な差は現れていない。

提携 枠組			提携 枠組			提携 枠組		
契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携
43	25	17	32	9	9	40	11	31
50.6	29.4	20.0	64.0	18.0	18.0	48.8	13.4	37.8

(%)

(3.2.3 提携の枠組より全体の値を再掲)

提携 枠組			提携 枠組			提携 枠組		
契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携	契約 提携	資本 提携	J V 提携
111	75	57	72	28	42	40	11	31
45.7	30.9	23.5	50.7	19.7	29.6	48.8	13.4	37.8

(%)

3.2.8 技術関係の提携の分析

本節では、各提携が対照とする主要な業務の内、技術関係の提携として区分した123件(重複を除く)に絞って詳細を分析する。

これらのうち資本提携は 71 件であり，水平型の提携は 32 件である。

ここで，「A 社が B 社に技術を移転する場合は，A 社が B 社の株式を一部所有し，株式所有の目的は配当収益（または株式売却益）」という第 1 章の経済理論と統合的なケースに加えて，「A 社が B 社に技術を移転する場合，その見返りとして B 社が A 社の株式を一部取得することで A 社に対して資金を提供する。」となるケースもあるのではないかと想定される。

このどちらかにある程度分類できれば，第 1 章における経済理論は前者のケースを対象としており，これは現実における提携企業間の技術移転の重要な一側面を捉えている，と言えるのではないかと考えられる。

この 123 件のうち資本提携と，さらにそのうちの水平型について次のとおりとなっていた。

	技術関係提携	うち資本提携	うち水平型
(a) 「主に該当社が技術を提供」	30	11 (X ₁)	7
(b) 「主に提携先が技術を提供」	40	17 (X ₂)	13
(c) 「参加者各自がそれぞれ技術を提供」	60	30 (X ₃)	22
「その他」	3	0	0
(重複回答 / 無回答あり)	123	58	42

また，この 123 件のうち，株式の取得関係は次のとおりとなっていた。

	技術関係提携	うち資本提携	うち水平型
(d) 「貴社のみ提携先の株式を取得」	42	41 (Y ₁)	24
(e) 「提携先のみ貴社の株式を取得」	10	10 (Y ₂)	4
(f) 「双方が相手方の株式を取得」	23	22 (Y ₃)	15
(重複回答 / 無回答あり)	123	73	43

第 1 章で展開した理論通りに 100%いくとすれば $X_1=Y_1$ 及び $X_3=Y_3$ となるはずであるが，上記データからすると，ほとんど整合的とは見えない。

また，(a) あるいは(c) であるにもかかわらず(e) となっているもの（つまり，第 1 章の理論と統合的でないケース）については，資本提携を選択した理由が (g) 「提携事業からの収益を配当で受け取る」ではなく，(h) 「提携事業の遂行に必要な資金を提供する。」と考えられるものの，この類型に属すると思われるものも，一定以上の割合を示していることが分かる。

3.2.9 技術の提供者に注目した分類

本節では，質問項目 4 (1) イに回答しているもののうち，垂直型と JV 型を除いたものを分類対象として，分類整理した。技術移転の方向が双方であるもの（ 4 (1) イへの回答が，参加者各自がそれぞれ技術を提供となっているもの）は次の両方に計上されている。

分類結果のまとめ

「貴社から提携先への技術移転」は42件。

貴社の提携先に対する一部所有を伴うものは50%の21件で、技術の性質としてはすべて暗黙知を含んでいる。これらについては、「一部所有により暗黙知を移転」というシナリオと整合的である。

貴社の提携先に対する一部所有を伴わないものは50%の21件。そのうち17件は技術の性質として公知の技術を含んでおり、「公知の技術は一部所有でなく契約で移転」というシナリオと整合的である。しかし、残りの4件は暗黙知であり、このシナリオとは整合的でない。

「提携先から貴社への技術移転」は46件。

提携先の貴社に対する一部所有を伴うものは33%の15件で、うち14件は技術の性質として暗黙知を含んでおり、「一部所有により暗黙知を移転」というシナリオと整合的である。しかし残り1件は公知の技術であり、このシナリオと整合的でない。

提携先の貴社に対する一部所有を伴わないものは67%の31件。そのうち26件は技術の性質として公知の技術を含んでおり、「公知の技術は一部所有でなく契約で移転」というシナリオと整合的である。しかし、残りの5件は暗黙知であり、このシナリオとは整合的でない。

全体として、88件のうち、「一部所有により暗黙知を移転」というシナリオと整合的なものが35件(40%)、「公知の技術は一部所有でなく契約で移転」というシナリオと整合的なものが43件(49%)、いずれのシナリオとも整合的でないものが10件(11%)見出された。

3.3 小括

本章は、第1章で展開した理論的枠組を踏まえて、東証一部上場企業1739社に対して調査票を発送しその回答を集計した(回収率、約20%)。

また、この調査に当たっては、公正取引委員会事務総局(2002)の「業務提携と企業間競争に関する実態調査報告書」を参考とし、そこでの知見を踏まえた上で、第1章の理論的検討の枠組に基づいて実態調査を行った。

結果としては、1社平均の業務提携の実施件数は、14.1件(標準偏差77.4)であり、類型別に見ると、購入提携が約3割と最も多くなっている。また、件数の増減傾向に関しては、5年前との比較を聞いているが、5年前とほぼ変わらないとする企業が57.2%であり、増えているとする企業(29.7%)、減っているとする企業(4.4%)を上回っている。

主要な提携に関しては、電気機器、建設業、小売業などが多かった。各提携が対象とする主要

な業務に関しては、重要なものでは、商品・役務の販売が多く、また特に重要と考えられるものでは商品・役務の生産が多かった。また提携の枠組においては、1～3番目の重要な提携とも契約提携が最も多く、その次に、1番重要な提携（提携Ⅰ）では資本提携とJV提携が同程度、2番目（提携Ⅱ）、3番目（提携Ⅲ）に重要な提携においては資本提携よりJV提携の枠組が多くなっている。また、枠組としては、いずれにおいても水平型の提携が多かった。さらに、提携Ⅰでは水平型の類型において特に資本提携が多くなっているものの、提携ⅡやⅢではこれは見られず、提携ⅡやⅢでは資本提携は垂直型で多く見られる。ただし、ここで、実際に各提携が対象とする主要な業務のうち、「新技術、商品等の開発」及び「技術の管理、ライセンス」を「技術関係の提携」とすることとして、「技術関係の提携」のうち、提携の枠組の状況を見ると、全般的には特別な傾向は見られないものの、提携Ⅰ（最も重要な提携）において、特に、技術関係の提携の枠組において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術関係の提携を最も重要なものとして実施している者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる（第1章で議論したことを裏付けるものである。）。最も重要な実際の提携の業務で見ると、技術関係のもので資本提携型が多い傾向が見られた。

主要な提携の目的は、新技術・商品等の開発費用・リスク軽減が最も多く、続いて、参加者間での技術の移転・共有化、事業規模拡大の費用・リスクの軽減と続いた。ここで、主要な提携の目的のうち、「参加者間での技術の移転・共有化」のうち、提携の枠組の状況を見て、また、これに加え、「新技術・商品等の開発費用・リスク軽減」、「参加者の技術・商品等の業界標準化」、「参加者間での特許権等の侵害の回避」及び「技術の管理・サブライセンス先の開拓」を「技術関係の目的」とし、その提携の枠組の状況を見た。

提携Ⅰ（最も重要な提携）において、特に、「技術の移転・共有化」の目的を有していると認識している企業において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術移転・共有化を図りたいと考えている者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる（第1章で議論したことを裏付けるものである。）。実際の提携内容はともかく、提携の目的として技術の移転等を考えている者は資本提携を嗜好する傾向が見られた。

また、主要な提携のメリットに関する認識としては、参加者の独立性が維持できるとする者が多く、デメリットとしては、提携事業に係る自由な意思決定が制約され得るとする者が多い。これらは2002年調査の結果と同様である。

提携参加者の間で出資を伴う提携に関しては、専ら議決権を有する提携が多く、その際の出資割合は約10%程度である。その目的としては、提携先の事業にコミットして信頼関係を強化するとする者が多く、議決権保有に関しては役員の派遣・交渉力強化を目的とする者が多い。

共同出資会社の設立を伴う提携（JV提携）に関しては、提携事業の成果配分が容易であるためとする者が多く、参加者の提携事業への忠誠心を高められるとする者がこの次である。共同出

資会社の議決権行使に関しては、取締役等の選任・解任の決議権を付与とする者が多い。

主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術の性質については、公知の技術・非公知の技術の双方とする者が多く、それぞれが技術を出し合うとする者が多い。また、主要な技術提携について、参加者間で技術の移転・共有化を促進させる観点からみた場合、どのような枠組の提携が最適と考えているかについては主要な技術提携だけでない、提携全般での枠組に比べて資本提携がより望ましいと考えられているかどうかは、有意な差は現れていなかった。

3.4 ヒアリング調査

このほか、調査票に回答した事業者の中から、業務提携の枠組の選択と知識・技術の移転・共有化の関係について検討を進める上で示唆に富んだ回答をした者に対して、補足的なヒアリング調査を実施した。

ヒアリング結果は業界ごとに共通の傾向が見られるところ、以下の事例は、その中から、各業界の傾向を把握するのに適していると考えられる事例を整理したものである。

(事例1) A 石油化学製品製造，販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主たる提携は、垂直型の資本提携であり、提携参加者は自社を入れて3社で、具体的には、川上と川下の取引先から、約10%ずつ出資を受けるとともに、技術の供与を受けて新技術、新商品の開発、技術の管理・ライセンス等の業務を行っている。

イ 提携の目的

食品向けを中心に、Aの製造・販売を行っている。川下の食品メーカー、川上の原材料メーカーとの固定的な取引を行ってきたが、川上で集約化が進み、川下で消費者の嗜好が多様化する中で、積極的に研究開発を行わなければならない。そのために、提携先が営む事業へのコミットを強め、信頼関係を強めるとともに、研究開発を遂行するため必要な資金の提供を受けるためにも資本提携を結ぶこととした。

ウ 枠組の選択

(ア) 資本提携を選んだ理由

取引先から出資を受けることで、新たな研究開発投資を行うことができる、川上、川下の取引先との信頼関係を高め、協力体制を強固にすることが期待できる、良い製品を開発し利益還元するという明確な目標ができ、研究開発への動機付けが図れる等のメリットがある。

(イ) 出資割合の決定

出資比率が20%に達すると、自社の経営の独自性が担保できなくなる。一方で10%未満では、出資を受けている意識が薄らぎ、提携に対する責任・研究開発への動機付けが損なわれるおそれがあるので、両者のバランスを図ったものである。

(2) 技術の移転・共有化

取引先とは、資本提携を結ぶ以前から技術面での協力関係はあったが、資本提携を結び、取引先のエンジニアと相互交流を進めることによって、技術の移転・共有化を進めている。

化学分野における技術については、エンジニア同士の交流で生じる暗黙知やノウハウといったものの方が、特許化したり文書化したりできるものより重要な場合が多い。その意味で、技術提携という形で協力することのメリットは大きい。また、技術の移転・共有化を行うためには、まず、資本提携を結び当事者間で信頼関係を醸成し、その上で相手方のエンジニアを受け入れ、共同で研究開発や生産活動を行いながら、両社のエンジニアが、技術・知識・情報を共有化していくという方法が採られている。

(事例2) B 化学工業品製造・販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主要な提携として、Bの原材料等の調達等を行う水平型の資本提携と、Bの生産を行う水平型のジョイントベンチャーとがある。

イ 提携の目的

原材料等の調達等を行う資本提携は、経営環境の急速な変化を踏まえ、新製品の開発、製造、販路開拓、原料調達などで包括的に共同化することを目指したものである。また、生産のためのジョイントベンチャーは、海外での現地生産を目的として設立した現地法人である。

ウ 枠組の選択

(ア) 各枠組を選んだ理由

上記イの、新製品の開発、製造、販路開拓、原料調達などで包括的な共同化を目指す提携については、参加者間での役割分担、利益分配など具体的な提携の内容は、プロジェクトごとに決めていく必要がある。このため、ジョイントベンチャーでなく資本提携を枠組に採用した。

一方、現地生産のための提携については、包括提携とは異なり、生産のみを行い、共同化の内容も決まっていることから、リスク管理や利益分配が容易なジョイントベンチャーを枠組として採用した。

(イ) 出資割合の決定

資本提携については、参加者間で信頼関係を強化し、合わせて、運営方針の決定等で

交渉力を持つために、お互いが議決権を保有し合っている。双方が提携先に対し議決権を行使し得る立場を確保しておけば、いたずらに協議をこじれさせるような懸念もなく、結果的に友好的、安定的な関係を築くことが期待できる。しかし、議決権の保有割合は、本来であれば 50 対 50 が望ましいが、参加者によって事業規模や時価総額は大きく差があるため、投下資本の規模は同じでも、保有できる議決権の割合は非対称となっている。

(2) 技術の移転・共有化

いずれの提携でも参加者の間で技術の移転・共有化を進めている。その場合に、移転・共有化されるのは、ゴム等の化学製品の製造工程に必要なノウハウ等の暗黙知であり、化学物質などを開発する場合とは性質が異なる。

製造工程は様々なノウハウの塊であり、これらを移転・共有化する方法も、提携先エンジニアによる自社工場の視察や、自社工場における業務への受け入れなどによって行っている。このため、資本提携を通じた信頼関係を強化が不可欠である。

(事例 3) C 輸送機械製造・販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主要な提携として、複数の競合他社と、水平型の資本提携を行っており、いずれも C の関連技術の開発と C の生産を対象としている。

イ 提携の目的

いずれの提携も、新技術の開発費用・リスクの軽減が主な目的であり、合わせて、参加者間での重複事業の分担・特化も目的としている。

ウ 枠組の選択

(ア) 資本提携を選択した理由

いずれの提携も、提携の対象範囲を拡大し、プロジェクトを増やしていく中で、信頼関係を強化し、提携の実効性を高めていく必要から株式及び議決権を保有することにした。

(イ) 出資割合の決定

出資割合は、提携先との関係を強化していくのに合わせて協議して決めている。ただし、出資割合は、様々な要因を踏まえた上で決めるので、出資割合の高い取引先と関係が強いとは一概にはいえない。

資本提携の費用は、信頼関係を強化して新技術の開発費用やリスクの縮減によって回収

する。したがって、出資先からの配当で費用を回収するわけではない。

(2) 技術の移転・共有化

提携先と、公知・非公知両方の技術を移転・共有化している。運送機械の技術は製造過程でのノウハウ等の暗黙知が多く、自社と提携先のエンジニアが共同で開発を進めていく過程で、移転・共有化が図られる性質のものである。このため、参加者間での信頼関係の強化が不可欠であり、その手段として資本提携の枠組を用いることが有効と考えている。

ただし、上記(1)-ウ-(イ)のとおり、出資割合は、様々な要因を踏まえた上で決められることから、例えば、提携の双方が技術を提供しているからといって、株式も相互に保有しているとは限らない。

(事例4) D 医療用医薬品製造・販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主要な提携として競合他社との契約提携が二つあり、いずれも提携参加者は自社を含め2社ある。一方の提携では、医療用医薬品の開発を中心に行い、他方の提携では、医療用医薬品の製造・販売が中心である。

イ 提携の目的

医療用医薬品の開発は、基礎研究の段階でリード化合物（医薬品候補化合物として十分な活性や物性を有する化合物）の開発後、非臨床・臨床試験を行い、厚生労働省に承認申請し、審査を受けるなど10年近い年月と数百億円の費用を必要とし、更に、厚生労働省が新薬として承認する確率は20%を下回るなど、リスクが高い状況にある。このため、医療用医薬品業界では、競合他社との提携を通じて、新薬開発の費用・リスクの軽減を図ることがよく行われている。

また、新薬を途切れることなく上市するためには、新薬開発のパイプラインをバランスよく配置していくことが必要である。しかし、自社が開発したリード化合物だけではバランスのよい配置が困難な場合、類似のリード化合物を持つ競合他社を探して提携を結び、バランスの回復を図ることもよく行われている。

上記の主要な提携は、新薬開発のパイプラインの異なる段階にあり、医療用医薬品の開発に関するものは、非臨床・臨床試験を行っている段階にある。もう一方の提携は、非臨床・臨床試験の段階を終え、承認を得た医薬品を共同で販売する段階である。

ウ 枠組の選択

(ア) 契約提携を選んだ理由

医療用医薬品の開発を共同で行う場合、対象となるのは、リード化合物が開発されて以後の段階の活動であり、リード化合物の開発は対象となっていない。このため、必要とするリード化合物に応じて提携先を探し出す必要があり、資本提携やジョイントベンチャーの設立には馴染まない。

(イ) 契約内容

契約は、非臨床から、臨床試験、厚生労働省への承認申請、審査までの長期間をカバーする。このため、最初に包括的な契約を結び、進捗状況を踏まえながら、必要な段階で必要な内容の契約を結んでいる。また、新薬が厚生労働省から承認され、上市できるか分からない時点で契約を結ぶので、あらかじめ決めておくのは、費用の負担割合と、承認後に共同販売を行う期間だけである。負担費用の均てんは、共同研究が終了した段階で、参加者の負担額の差額を金銭で支払う方法が一般的である。

(2) 技術の移転・共有化

ア 医療用医薬品の開発のための提携は、上記のとおり、リード化合物を開発した後の段階を対象とし、リード化合物自体は既に特許を請求し、又は取得しているのが一般的である。

このため、共同開発は、具体的には、提携参加者の開発担当者が共同で、厚生労働省の承認を得るために必要な膨大な試験を、それぞれ分担を決めて行うことが中心となる。この過程で、開発担当者間で、試験方法や厚生労働省への申請などに関するノウハウなどが移転・共有化されることが多い。

イ 一般論として、包括的な技術提携については、ジョイントベンチャーが最適な枠組と考えている。ジョイントベンチャーであれば、研究開発の方針の決定に際しても、参加者間で調整の必要もなく、自社製品を開発するため、研究開発に積極的に取り組む動機も引き出しやすい。しかし、リード化合物ごとに提携先を選択する状況では、ジョイントベンチャーを設立するメリットはない。

(事例 5) E 電子通信機器等製造・販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主要な提携として、混合型のジョイントベンチャーと、垂直型のジョイントベンチャー

があり、いずれも提携参加者は自社を含め3社である。前者の提携は、電子通信機器の開発が対象であり、後者の提携は電子通信機器の生産が中心である。

イ 提携の目的

提携の目的は、いずれの提携も、新技術・商品等の開発費用・リスクの軽減、事業規模拡大の費用・リスク軽減だが、それ以外に、特許権等の侵害の回避、参加者間での共同設備の利用も目的にしているものもある。ジョイントベンチャーを設立すれば相応の費用が必要となることから、慎重にコスト・ベネフィット分析を行った上で、提携が対象とする業務を決めている。

ウ 枠組の選択

(ア) ジョイントベンチャーを選んだ理由

ジョイントベンチャーのメリットとして、無形資産の管理が容易なこと、参加者の忠誠心を高められること、成果の配分が容易なことなどがある。しかし、何よりも、ジョイントベンチャーが利用されるのはコストの削減のためであり、新技術製品を開発する際も、ゼロから開発を始めるために必要な費用に比べ、先行者とジョイントベンチャーを組めば必要を少なくできればジョイントベンチャーが選ばれる。

(イ) 参加者間の調整方法

参加者間の意見調整については、重要案件に対する拒否権を認める、デッドロックの際に提携を解消するルールを定める等の措置が講じられているが、実際は、出資比率や事業規模などの要素を背景としてケースバイケースで交渉している。

その際、戦略上のコアとなる技術や製品の開発は単独で行い、ジョイントベンチャーを利用するのは、その周辺技術や製品を迅速に開発・設計するなど、コスト・ベネフィット分析を実施しやすい場合に限られ、設立目的に沿ったアウトプットが提供できれば、参加者間の意見調整を要する局面は少ない。

(2) 技術の移転・共有化

技術の移転・共有のみを目的とするのであれば、ジョイントベンチャーよりもライセンス契約の方が、枠組として適している。基本的には、技術は特許権等で専有できる。例えば、製造ラインでどのように部品を配列するかといった、非公知の情報を移転・共有する場合でも、守秘義務契約で、ある程度まで漏洩は防げる。

また、研究開発の成果を利用するため、新たな提携を利用しようとする場合に、様々なバリエーションを持たせることができる点でも契約提携は便利である。

(事例 6) F 重電製品製造・販売会社

(1) 主要な提携について

ア 提携の概要

主要な提携として、水平型のジョイントベンチャーと混合型のジョイントベンチャーがあり、いずれも、電気機器の開発、技術管理、原材料等の調達、製品の製造・販売等を対象とする包括提携である。

イ 提携の目的

水平型のジョイントベンチャーには、重電機の製造・販売事業を営む事業者と、両社のコア事業を切り出して、新設分割によって設立したものがあり、両社が 50% ずつ出資している。提携の目的は、両社がコア事業を保有しながら、事業規模の拡大し、海外展開に伴う費用、リスクを軽減できる点にある。

また、電子部品事業を営むファブレス型の事業者と、電子部品の開発・製造のために設立したジョイントベンチャーもあり、同じく両社が 50% ずつ出資している。こちらは、提携の目的は、電子部品の製造には巨額の設備投資が必要となるところ、その負担を 50% 軽減できる点にある。工場で生産した電子部品は両社が独立に利用又は販売している。

新規分野への参入のためのジョイントベンチャーは、海外の事業者を子会社化したもので、関連分野の事業者からも、一定割合で出資を受けている。提携の目的は、新規分野への参入費用・リスクの軽減であるが、併せて、出資者間の垂直的な補完関係を利用する点もある。

ウ 枠組の選択

(ア) ジョイントベンチャーを選んだ理由

参加者がコア事業を切り出して設立したジョイントベンチャーについては、参加者の間で提携事業の成果の配分が容易である点が重視されている。また、電子部品の開発・製造のために設立したものについては、巨額の設備投資等のリスクを隔離しやすい点を重視したものである。

混合型のジョイントベンチャーについては、新規分野に参入するためのものであり、垂直的補完関係に立つ事業者が多数出資している中で、業務執行の管理が容易である点を重視したものである。

(イ) 参加者間の調整方法

水平型のジョイントベンチャーでは、議決権の保有割合は 50 対 50 であるため、協調的に議決権を行使するよう取り決めるほか、意見調整のための機関を設置し、重要案件に

対する拒否権を付与し、役員の選任・解任の議決権を付与する等の措置が講じられているが、それ以上に、両社の間でカルチャーが似通い、コモナリティがある点が重要である。また、今後、市場規模は拡大すると考え、進むべき方向の認識が共通である点も重要である。

混合型のジョイントベンチャーについては、他の参加者の出資割合は低い上、買い取り請求権付きの無議決権株式とするなど、当社が主体的に業務執行に当たれるような措置を講じている。

(2) 技術の移転・共有化

電子部品の開発・製造のためのジョイントベンチャーでは、参加者が電子部品の生産に関して持つ特許を無償で提供するほか、エンジニアに参加させ、電子部品の生産、研究開発に係るノウハウ等について、お互いに無償で開示している。

ただし、提携の目的が技術の移転・共有化にある場合に限れば、最適な枠組はライセンス契約と思われる。なぜなら、ノウハウ等の非公知の技術を移転・共有する場合でも、守秘義務契約である程度、漏洩は防げる。加えて、研究開発の成果を利用しようとする場合、フレキシビリティが高い点で契約提携は優れている。

3.5 小括

業務提携において、提携の枠組の選択と、知識・技術の移転・共有化の関係についてヒアリングした結果はおおむね以下のように整理することができる。

1. 業務提携は、参加者の様々な事業活動が共同化の対象となっているところ、知識・技術の移転・共有化の目的のみで、提携の枠組が選択されているとは限らない。したがって、資本提携やジョイントベンチャーの中に、技術の移転・共有化を伴うものが多いとしても、そのことから、これらの枠組がすべて技術の移転・共有化に資するとはいえない。
2. 技術の移転・共有化の観点から最適な提携の枠組は一様でなく、移転・共有化の対象となる技術の性質によって異なり、また、これら技術の性質も産業によって異なっている。
 - (1) 石油製品、化学工業、運送機械などの産業では、移転・共有化の対象となる技術は、生産過程に係るノウハウや暗黙知が主な対象となるところ、移転・共有化の方法も、開発や生産を担当するエンジニアの間の相互交流が中心となっている。このため、そのための前提として、信頼関係を構築する目的で、資本関係を形成したり、ジョイントベンチャーを設立したりする方法が採られやすい。

-
- (2) 一方，電子通信，重電，医薬品などの産業の場合，移転・共有化の対象となる技術は，特許化，文書化することで専有化できる。このため，提携では，移転・共有化の成果をフレキシブルに利用できる枠組として，ライセンス契約等の方法が採られやすい。
3. 出資を伴う提携の中では，資本提携については，参加者がコア事業で共同化を進める際に利用されやすいのに対して，ジョイントベンチャーについては，周辺・関連事業において共同化を進める場合に利用されやすい。また，提携に伴う費用については，いずれの提携も，提携事業に係る費用・リスクの削減の形での回収が重視され，配当を通じた利益の分配はそれほど重視される傾向は見られない。

3.6 第3章のまとめ

第1章では、PEOの政策的含意につき議論している。そこでは、米国の近年の動向を参考に、PEOは反トラスト的な問題を引き起こしうると言及し、また、寡占産業において生産量の削減や価格の高騰によって、反トラスト的な危害を与えることを論じていることにも触れた上で、モデル分析を行い、知識移転を誘発することによって、PEOが厚生を改善させうることを示している。そこでは、反トラスト当局が厚生を最大化するために、競争者同士のPEOの取り決めに禁止するのではなく、むしろ許可すべきである場合があることを示唆するものであった。

この第3章では、本研究で展開した理論的枠組を踏まえて東証一部上場企業約1700社に対して発送した質問票を用いた実態調査の結果を報告するとともに、調査結果に基づいて行った個別企業に対するヒアリング調査についても結果の概要を報告した。そこでの調査結果は、主要な提携に関し、提携の枠組においては、1～3番目の重要な提携とも契約提携が最も多くなっている。また、枠組としては、いずれにおいても水平型の提携が多かった。「技術関係の提携」のうち、提携の枠組の状況を見ると、全般的には特別な傾向は見られないものの、提携I(最も重要な提携)において、特に、技術関係の提携の枠組において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術関係の提携を最も重要なものとして実施している者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる(第1章で議論したことを裏付けるものである。)。最も重要な実際の提携の業務で見ると、技術関係のもので資本提携型が多い傾向が見られた。

主要な提携の目的は、新技術・商品等の開発費用・リスク軽減が最も多く、続いて、参加者間での技術の移転・共有化、事業規模拡大の費用・リスクの軽減と続いた。ここで、主要な提携の目的のうち、「参加者間での技術の移転・共有化」の中で、提携の枠組の状況を見て、また、これに加え、「新技術・商品等の開発費用・リスク軽減」、「参加者の技術・商品等の業界標準化」、「参加者間での特許権等の侵害の回避」及び「技術の管理・サブライセンス先の開拓」を「技術関係の目的」とし、その提携の枠組の状況を見たところ、提携Iにおいて、特に、「技術の移転・共有化」の目的を有していると認識している企業において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術移転・共有化を図りたいと考えている者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる(第1章で議論したことを裏付けるものである。)

また、主要な提携のメリットに関する認識としては、参加者の独立性が維持できるとする者が多く、デメリットとしては、提携事業に係る自由な意思決定が制約され得るとする者が多かった。また、提携参加者の間で出資を伴う提携に関しては、専ら議決権を有する提携が多く、その際の出資割合は約10%程度である。その目的としては、提携先の事業にコミットして信頼関係を強化すると回答した者が多く、議決権保有に関しては役員の派遣・交渉力強化を目的と回答した者が

多かった。さらに、主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術の性質については、公知の技術・非公知の技術の双方とする者が多く、それぞれが技術を出し合うとする者が多い。また、主要な技術提携について、参加者間で技術の移転・共有化を促進させる観点からみた場合、どのような枠組の提携が最適と考えているかについては主要な技術提携だけでない、提携全般での枠組に比べて資本提携がより望ましいと考えられているかどうかは、有意な差は現れていなかった。

加えて、幾つかの企業に対するヒアリングにおいても、参加者間での技術の移転・共有化を目的とする提携のうち、移転・共有化される技術が暗黙知・ノウハウ等の非公知の技術である場合に提携枠組として資本提携が選択されることが多いなど、本研究で展開する理論と整合的な事実が見いだされた。

一方、提携の枠組としては資本提携よりもJV提携のほうが多く見られ、また提携の目的として技術の移転・共有化以外の目的も多く見いだされるなど、今後の研究課題を示唆する事実もまた多く見いだされたところである。

参考文献

- [1] 公正取引委員会事務総局 (2002) 「業務提携と企業間競争に関する実態調査報告書」
12-02-001

第4章 終わりに

企業の提携・部分的結合は近年その重要性を増しており、それに伴って、各国の競争当局もその競争政策上の含意についての問題意識を高めてきている。本研究の第1章では、提携企業間の知識・技術の移転と部分的結合との間の関係を入れ込んだ経済理論モデルを考察し、モデルの論理的帰結と競争政策上の含意を議論している。第2章では、競争法上の観点から、「単独行為による市場支配力」が一部取得の場合にも問題となり得ること、更にはいかなる場合に「単独行為による市場支配力」が生じうるかを実質的かつきめ細かく検討していく必要があることが指摘されている。

株式一部所有についての産業組織理論における先行研究では、一部保有割合は所与の外生変数として分析が進められてきた。「株式一部所有は産業における企業間の競争を弱め、経済厚生を悪化させる。」という先行研究が示した知見は、株式一部所有の重要な一側面を捉えている。これに対して第1章では、提携企業間の知識・技術の移転と部分的結合の関係を明示的に捉える理論的枠組に基づき、企業の部分的結合は株式一部所有の割合が比較的低い場合は経済厚生を低下させるが、一部所有割合が高い場合は経済厚生を向上させることを示した。株式一部所有が暗黙知・ノウハウのような書類に記述することのできない知識・技術の移転を促進し、それが経済厚生の向上につながるからである。また、経済厚生の最大化を目指す競争当局が採るべき対策としては、部分的結合の全面的禁止と全面的な許可だけでなく、部分的許可が最適である場合もあることが見出された。提携企業が、当該の知識・技術の移転を担保するのに最低限必要な株式一部保有割合を超える部分的結合をすることで利潤の最大化を図るケースがあり、そのような場合、保有割合を知識・技術の移転に最低限必要なレベルに規制することにより経済厚生を最大化できるからである。

第1章及び第2章で展開した理論的枠組を踏まえて我々は、東証一部上場企業約1700社に対して質問票を用いた実態調査を行い、第3章においてその結果を報告した。主要な提携の目的は、新技術・商品等の開発費用・リスク軽減が最も多かったが、参加者間での技術・知識の移転・共有化がこれに続いた。そこでは、「技術の移転・共有化」の目的を有していると認識している企業において、資本提携を選択している割合が高くなっており、技術移転・共有化を図りたいと考えている者は、資本提携を選択する可能性が高くなっていると見ることができる。また、技術提携において、「一部所有により暗黙知を移転」する一方で「公知の技術は契約で移転」する、というシナリオと整合的なケースが約90%を占めることも見いだされた。一方で、本研究の理論的枠組には取り込まれていない幾つかの今後の課題も見いだされた。

付録

企業の提携・部分的結合に関する研究に関する実態調査 質問票

1 貴社の概要

質問票

次の事項を御記入ください。

貴社名		単体総資産	百万円 (平成 年 月期末現在)
担当部署		単体売上高	百万円 (平成 年 月期末現在)
担当者		親会社等 ^(注)	
連絡先			

(注) 貴社が企業グループに属しており、貴社以外にグループの中核となる会社(親会社等)がある場合、当該会社の名称を御記入ください。

2 現在実施している提携の概要

貴社が、平成 21 年 3 月 31 日現在(又は把握可能な最新の時点)において実施されている業務提携に関して、

(1) 各提携が対象とする業務(複数の業務を対象とする場合は主要な業務)別に、該当するものの件数を下表の「件数」の該当欄に御記入ください。

また、各業務が包括提携の一環として行われている場合、各業務を含む包括提携の件数を下表の「うち包括提携」の該当欄に御記入いただくとともに、貴社が結ばれている包括提携の総数を「合計」の欄に御記入ください。

(2) 各業務を対象とする業務提携の件数は、5年前と比較して(5年前と比較できない場合は比較可能な期間で)、どのように推移していますか。該当する選択肢を下表の「推移」欄に御記入ください。

- a 5年前より増えている b 5年前とほぼ変わらない
c 5年前より減っている d 不明

対象業務	件数	うち包括提携	推移
生産	件	件	
販売	件	件	
購入	件	件	
物流	件	件	
研究開発	件	件	
技術化 ^(注)	件	件	
標準化 ^(注)	件	件	
その他	件	件	
合計		件	

(注) 自社の商品等を業界標準とするための活動一般をいいます。

3 主要な提携

以下では、貴社が実施されている業務提携の中で主要とお考えのもの（以下で「主要な提携」といいます。）について、御回答ください。その際、主要な業務提携が複数ある場合は、最も重要とお考えのものから三つを主要な提携とし、「提携 」、「提携 」、「提携 」に区別して、御回答ください。また、主要な提携が一つの場合は「提携 」、二つの場合には、重要なものから「提携 」、「提携 」として御回答ください。

(1) 主要な提携の概要

ア 主要な提携に係る業務について

- (ア) 各提携が実施されている部門が営む事業が属する業種について、別紙から選択して、下表の「提携事業」の該当欄に御記入ください。
- (イ) 各提携に参加されている事業者の数を、下表の「参加事業者数」の該当欄に御記入ください。
- (ウ) 各提携が対象とする主要な業務について、下表の「主要業務」の該当欄に 印を御記入ください。二つ以上の業務が該当する場合は特に重要とお考えのものには 印を御記入ください。

	提携	提携	提携
提携事業			
参加事業者数			
主要業務			
商品・役務の生産			
原材料等の調達			
商品・役務の販売			
新技術，商品等の開発			
技術の管理，ライセンス			
その他			

イ 主要な提携の枠組み等について

- (ア) 主要な提携の枠組みについて、純粹に契約のみの場合には下表の「契約提携」の欄に、提携参加者の間で出資を伴う場合は「資本提携」の欄に、共同出資会社の設立を伴う場合は「JV提携」の欄に 印を御記入ください。
- (イ) 主要な提携に、提携事業で競争関係にある（又は、競争関係にある可能性が高い）事業者が参加している場合は下表「水平型」の欄に、取引

関係のある事業者(販売先又は購入先)が参加している場合は「垂直型」の欄に、どちらにも当たらない場合は「混合型」の欄に、それぞれ 印を御記入ください。

		提携	提携	提携
枠 組 み	契約提携			
	資本提携			
	JV提携			
類 型	水平型			
	垂直型			
	混合型			

(2) 主要な提携の目的

主要な提携の目的について、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数の目的が該当する場合は、最も重要とお考えのものに該当する欄に 印を御記入ください。

目 的	提携	提携	提携
参加者間での技術の移転・共有化			
新技術・商品等の開発費用・リスク軽減			
参加者の技術・商品等の業界標準化			
参加者間での特許権等の侵害の回避			
技術の管理・サブライセンス先の開拓			
新規分野への参入費用・リスクの軽減			
事業規模拡大の費用・リスクの軽減			
参加者間での重複事業の分担・特化			
参加者間での設備等を共同利用			
競争者・取引先に対する自社の地位の強化			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の()内に具体的な内容を御記入ください。

[]

(3) 主要な提携のメリット・デメリット

ア メリット

主要な提携について、合併・買収又はスポット取引による購入・販売等と比したメリットについて、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数のメリットが該当する場合は、最も重要とお考えのものに該当する欄に 印

を御記入ください。

メリット	提携	提携	提携
参加者の独立性が維持できる。			
有利な提携先に変更できる。			
合併・買収の費用・リスクが回避できる。			
合併・買収の試行として利用できる。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

イ デメリット

主要な業務提携について、デメリットと評価される事項がありましたら、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数のデメリットが該当する場合は、最も重要とお考えのものに該当する欄には 印を御記入ください。

デメリット	提携	提携	提携
提携先以外との共同事業が制約される。			
提携関係以外の情報も提携先に知られる。			
提携事業に係る自由な意思決定が制約される。			
提携参加者間で提携事業の費用が共通化する。			
提携参加者間で技術・商品等の差異の度合いが縮減する。			
デメリットは特にない。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

(4) 提携参加者間で出資を伴う提携（資本提携）

ア 概要

主要な提携のうち、前記3(1)イ(ア)（主要な提携の枠組み）で、資本提携を選択されたもの（以下「主要な資本提携」といいます。）について

(ア) 提携参加者間で株式を所有されている態様について、下表の「所有の態様」の該当する欄に 印を御記入ください。

(イ) 提携参加者が所有されている株式について、当該株式が議決権を伴う

もの場合は、下表の「議決権の有無」の該当する欄に 印を御記入ください。

- (ウ) 提携参加者間での株式所有について、貴社はどの程度の割合で所有又は被所有（提携参加者による貴社株式の所有）されていますか。それぞれの割合について下表の「所有割合」及び「被所有割合」の欄に御記入ください。

	提携	提携	提携
所有の態様			
貴社のみ提携先の株式を取得			
提携先のみ貴社の株式を取得			
双方が相手方の株式を取得			
議決権の有無			
所有割合	約 %	約 %	約 %
被所有割合	約 %	約 %	約 %

イ 理由・目的

- (ア) 貴社が主要な資本提携で、この枠組みを選択された理由・目的について、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数の理由・目的が該当する場合は、最も重要とお考えのものに該当する欄には 印を御記入ください。

理由・目的	提携	提携	提携
提携事業の遂行に必要な資金を提供する。			
提携事業からの収益を配当で受け取る。			
提携事業からの収益を株式の売却益で得る。			
提携先の事業にコミットし信頼関係を強化する。			
提携先の議決を取得し経営に関与する。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

- (イ) 主要な資本提携が、提携先の議決権の保有を伴うもの場合、議決権を保有される理由・目的について、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数の理由・目的が該当する場合は、最も重要とお考えのものに該当する欄に 印を御記入ください。

保有理由・目的	提携	提携	提携
役員等を派遣し提携事業を執行する。			
監査役等を派遣し提携事業をモニタリングする。			
提携事業の成果分配で交渉力を持つ。			
提携事業の運営方針等で交渉力を持つ。			
提携先が利益相反行為を行うのを阻止する。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

(5) 共同出資会社の設立を伴う提携（JV提携）

ア 理由・目的

主要な提携のうち、上記3(1)イ(ア)（主要な提携の枠組み）で、JV提携を選択されたもの（以下で「主要なJV提携」といいます。）について、貴社がこの枠組みを選択された理由・目的として、下表の該当する欄に 印を御記入ください。複数の事項が該当する場合は、最も重要とお考えのものに 印を御記入ください。

理由・目的	提携	提携	提携
参加者の提携事業への忠誠心を高められる。			
抛出する無形資産等の管理が容易である。			
提携事業の成果の配分が容易である。			
提携事業の執行の管理が容易である。			
提携事業以外への他参加者の関与を防げる。			
提携事業に伴うリスクの管理が容易である。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

イ 参加者間の調整方法

主要なJV提携のうち、貴社が当該JVの議決権を保有されるものについて、議決権の行使等に関して提携参加者の間で取決め等がございましたら、その内容について、下表の該当する欄に 印を御記入ください。

取決め	提携	提携	提携
議決権を協調的に行使するよう取決めている。			
意見調整のための機関を設置している。			
重要な案件に関して拒否権を付与している。			
取締役等の選解任の決議権を付与している。			
デッドロックの際の提携解消ルールを定めている。			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

4 主要な技術提携

主要な提携のなかで、前記3(2)で「参加者間での技術の移転・共有化」を選択されたもの(以下「主要な技術提携」といいます。)についてお答えください。

(1) 技術の性質等

ア 主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術の性質について、下表の該当する欄に 印を御記入ください。

技術の性質	提携	提携	提携
特許等で保護される公知の技術			
暗黙知・ノウハウ等の非公知の技術			
上記の二つを両方とも含む技術			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

イ 主要な技術提携において、参加者間で移転・共有化される技術は主に誰によって提供されていますか。下表の該当する欄に 印を御記入ください。

	提携	提携	提携
主に貴社が技術を提供			
主に提携先が技術を提供			
参加者各自がそれぞれ技術を提供			
その他			

「その他」を選択された場合は、次の（ ）内に具体的な内容を御記入ください。

[]

(2) 最適な枠組み

主要な技術提携について、参加者間で技術の移転・共有化を促進させる観点からみた場合、どのような枠組みの提携が最適とお考えでしょうか。最適とお考えの枠組みについて、下表の該当する欄に 印を御記入ください。

		提携	提携	提携
枠 組 み	契約提携			
	資本提携			
	JV提携			

また、上記の枠組みが最適と考えられる理由について次の（ ）内に御記入ください。

[]

御回答をお願いしたい事項は以上でございます。御協力ありがとうございました。

別紙

主要な提携に関する提携事業について、以下の中から最適とお考えのものを御選択ください。その際、貴社の提携事業が、例えば水産・農林業に当たる場合は「0-」, 電機・ガス業に当たる場合は「4-」など、それぞれ該当する区分欄の数字及び提携事業欄の丸数字を御記入ください。

区 分	提携事業	区 分	提携事業
0 水産・農林業	水産・農林業	4 電気・ガス業	電気・ガス業
1 鉱業	鉱業	5 運輸・情報通信業	陸運業
2 建設業	建設業		海運業
3 製造業	食料品	6 商業	空運業
	繊維製品		倉庫・運輸関連業
	パルプ・紙	7 金融・保険業	情報・通信業
	化学		卸売業
	医薬品		小売業
	石油・石炭製品	8 不動産業	銀行業
	ゴム製品		証券, 商品先物取引業
	ガラス・土石製品		保険業
	鉄鋼		その他金融業
	非鉄金属	9 サービス業	不動産業
	金属製品		サービス業
	機械		
	電気機器		
輸送用機器			
精密機器			
その他製品			